Biblioteca
Total

Los fundamentos
de las ciencias
del hombre

Eugenio Gastiazoro

Léxico de economía

Centro
Editor de
América
Latina

© 1978
Centro Editor de América Latina S.A.
Junín 981 - Buenos Aires.
Hecho el depósito de ley.
Libro de edición argentina.
Este libro se terminó de imprimir en el mes de agosto de 1978 en los Talleres Gráficos FA.VA.RO. S.A.I.C. y F., Av. Independencia 3277/79, Buenos Aires, República Argentina.

Actividad primaria

Cuando hablamos de actividad económica nos referimos a la actividad humana destinada a la obtención de bienes o servicios que sirvan para satisfacer las necesidades del hombre, sean éstas del estómago o de la mente. Dicha actividad humana puede referirse a la extracción directa de los bienes de la naturaleza o a su posterior transformación y/o traslado hasta ponerlos en condiciones de ser utilizables para la satisfacción de las necesidades en cuestión.

La actividad aplicada a la obtención de los bienes de la naturaleza se llama comúnmente actividad primaria, en contraposición a la actividad de transformación de esos bienes, llamada secundaria. Por último, cuando nos referimos al traslado de esos bienes, a la actividad destinada a ponerlos a disposición de quien los necesita y demás actividades conexas, hablamos de actividad terciaria.

La actividad primaria puede referirse a la simple extracción de bienes de la tierra, lo que es común respecto de aquellos elementos que no son reproducibles, como el caso de los minerales, aunque también se puede hacer esto respecto de elementos vegetales o animales, como es el caso de la tala de bosques, de la caza o de la pesca. Otro nivel de actividad primaria, de utilización directa de las potencialidades que ofrece el suelo, se relaciona con el cultivo de los elementos vegetales y animales. En estos casos hay una actividad consciente dirigida a utilizar la capacidad reproductiva de la naturaleza, como sucede en la agricultura, en la silvicultura, en la piscicultura, etc.

La actividad primaria es llamada también básica por cuanto ella es la que proporciona todos los ele-

mentos que, a través de distintos procesos humanos, conforman los medios de vida en general. Por eso es que podemos decir respecto de la riqueza de una nación, parafraseando al primer gran economista, el inglés William Petty, que el trabajo es el padre y la tierra, la madre.

En definitiva la naturaleza es la fuente de todos los objetos que los hombres, por medio de su múltiple actividad, elaboran con el fin de hacerlos aptos para responder a sus necesidades. A través de los siglos, el hombre ha ido transformando los distintos objetos que le proporciona la naturaleza y ha ampliado sus conocimientos y el dominio de aquéllos construyendo los instrumentos que le han permitido aumentar su potencial productivo, logrando objetos de un extraordinario grado de sofisticación. Y aun cuando podemos decir que el hombre se ha construido una naturaleza propia, la base de sustentación de ésta e incluso de la capacidad de reproducción de la sociedad humana, a niveles cada vez superiores, siempre está referida a la potencialidad de la naturaleza, al conocimiento que los hombres tienen de ella y al desarrollo de su capacidad para transformarla, potenciando con ello su propia fuerza natural.

Por todo ello es correcto afirmar que el desarrollo de la actividad primaria condiciona el desarrollo general de una economía dada. Cuanto más amplio y general sea el aprovechamiento de los recursos del suelo, utilizando a conciencia su capacidad reproductiva, más amplia será la base de sustentación de la riqueza y bienestar de una sociedad. Por un lado está el desarrollo de la actividad de aprovechamiento de todo el potencial de minerales y energético; por otro, el desarrollo de la capacidad reproductiva del suelo con centro en la agricultura pero sin descuidar otros aspectos como la cría de diferentes tipos de ganados, la piscicultura y la silvicultura que en conjunto, y tomando la agricultura como principal, permiten un mayor potenciamiento de la capacidad reproductiva de la tierra. Dentro de la agricultura, el eslabón

principal son los cereales, básicos no sólo para la alimentación humana sino también para el mayor desarrollo de la ganadería, que con el correr del tiempo se ha ido transformando en una rama importante dentro de la propia agricultura.

Actividad secundaria

La actividad humana de favorecimiento y transformación de los productos, una vez que éstos han sido extraídos de la naturaleza, se llama actividad secundaria. También se la denomina genéricamente como actividad industrial, aunque el uso corriente del término industria excluye a la construcción, que también se considera una rama integrante de la actividad secundaria.

La importancia clave de la actividad industrial, en el desarrollo del dominio de los hombres sobre la naturaleza —del aprovechamiento de las potencialidades de ésta y de su propia potencialidad— no puede de ninguna manera subestimarse. Al contrario, ella ha sido la que le ha ido permitiendo el creciente control sobre la naturaleza, su transformación y utilización en forma cada vez más adaptada a las exigencias de la sociedad humana. En suma, ha sido el desarrollo de la industria el que le ha permitido a los hombres, unos con otros y en las condiciones sociales que han podido darse a través de la historia, forjar condiciones materiales que, en constante progreso, le permiten una creciente independencia de la naturaleza. Independencia que de ninguna manera significa la exclusión de ésta, sino la resolución del enfrentamiento entre ambos a favor del hombre en un constante avance, que necesariamente implica nuevos enfrentamientos, aunque en niveles cada vez más complejos.

Así como definimos como actividad primaria a la relacionada con la extracción de los frutos del suelo, definimos como actividad secundaria la rela-

cionada con la transformación ulterior de esos elementos o productos. Y así como hay gradaciones diferentes en la actividad primaria, que van de la simple extracción al cultivo, en la actividad industrial se puede apreciar una amplia gama de gradaciones que va desde la más simple transformación de los productos naturales, generalmente su acondicionamiento como alimentos o materias primas, hasta las actividades más complejas cuyo resultado final son los instrumentos sofisticados que el hombre ha llegado a crear en el progreso de su acción sobre la naturaleza. El que predominen uno u otro tipo de industrias en un país va a estar indicando un muy diferente grado de desarrollo en su capacidad de dominio sobre la naturaleza, no porque las primeras sean menos necesarias sino porque las segundas juegan un papel clave incluso para el desarrollo de aquéllas.

El desarrollo industrial de una sociedad, así como el de toda actividad humana de producción, va a estar determinado por el crecimiento, adaptación y dominio de la naturaleza que el mismo haya alcanzado —o sea, por el grado de desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo— y por las relaciones que se establezcan con el objeto de la producción o, lo que no es más que su expresión jurídica, por las relaciones de propiedad existentes. Según sea este tipo de relaciones, diferente será la posición de los hombres respecto de los medios de producción y de los productos y diferente también su papel en la sociedad (véase *Relaciones de producción*).

Actividad terciaria

Bajo el nombre de actividad terciaria se incluye al conjunto de actividades humanas también dirigidas a satisfacer las necesidades sociales en general, pero que al contrario de las actividades primaria y secundaria no implican la creación de

bienes. Se trata de lo que genéricamente se denominan *servicios*, que se refieren en particular a la *circulación* o intercambio de los bienes (véase *Circulación* e *Intercambio*) y a otro tipo de necesidades colectivas como las de educación y salud e incluso las relacionadas con el ocio como la conservación de los paseos públicos, espectáculos, etc., que también son una consecuencia directa de la vida social de los hombres.

En general este tipo de actividades son denominadas no productivas, en contraposición a las que son llamadas productivas porque sirven para crear objetos materiales. Es decir que su realización no aumenta directamente la riqueza de una nación. Pero se trata de actividades que también son socialmente indispensables, por lo que es correcto considerar que el trabajo aplicado a ellas es trabajo socialmente necesario.

Hay actividades terciarias que ayudan directamente a la producción, y que son indispensables para ella, como por ejemplo el acarreo de los materiales desde la fuente donde se extraen hasta el lugar donde se elaboran. Pero también son económicamente indispensables las que hacen a la circulación de los bienes o personas, que ayudan indirectamente a la satisfacción de las necesidades, como ocurre con el transporte.

Respecto de la circulación de los bienes tenemos como actividad fundamental el transporte, y en forma conexa principalmente la actividad comercial y bancaria. Aunque se trata de actividades que no crean nuevos bienes, no hay dudas de que ellas son también socialmente indispensables. Por ejemplo, sin el transporte y el embalaje, el proceso de producción no se completa y no puede por consiguiente transformarse en proceso de *consumo*, se trate de consumo directo o de consumo productivo (véase *Consumo*). Otro tanto ocurre con la actividad comercial e incluso con la actividad bancaria y de creación de moneda (esto sobre todo en las sociedades en que la producción adopta formas mercantiles), que también son so-

cialmente necesarias pues sin ellas es imposible transformar la producción en consumo.

En cuanto al otro tipo de actividades humanas que se incluye dentro de la actividad terciaria, es decir de los servicios, se trata de aquellas actividades que, sin crear tampoco nuevos objetos materiales, satisfacen directamente necesidades; por ejemplo, la enseñanza o los servicios sanitarios. También por tratarse de actividades que satisfacen determinadas necesidades sociales, que aunque aparezcan más ajenas al proceso de producción no lo son tanto (pues ellas se vinculan directa o indirectamente a una mayor capacidad de la fuerza de trabajo social), el trabajo aplicado en ellas es parte del trabajo socialmente necesario.

El primer tipo de actividades terciarias, es decir las relacionadas con la circulación o intercambio de bienes y personas, requiere también para su realización una serie de objetos materiales tales como los medios de transporte, locales de almacenes, estanterías, cajas registradoras, etc. Lo mismo aquellas otras actividades que satisfacen directamente las necesidades, como es el caso de los locales y material escolar, salas de cine y películas, instrumental médico, instrumentos de música, etc. Todos estos objetos los denominamos genéricamente medios de prestar servicios. Dado que los servicios prestados satisfacen las necesidades humanas, pero sin crear objetos, es decir, bienes, se considera que los medios de prestar servicios son *bienes de consumo*, en contraposición a los medios que sirven para crear bienes, que se denominan *bienes de producción* o medios de producción (Véase *Bienes* y *Medios de producción*).

Ahorro

En el proceso de su actividad económica los hombres no consumen en forma inmediata todo lo que producen. Una parte puede ser guardada

como reserva o, lo que es más común, parte de su actividad está destinada a producir bienes que sirven para producir otros bienes (véase *Medios de producción*). La parte de la producción no destinada directamente al consumo sería el ahorro, que en condiciones de equilibrio aparece como contrapartida de la inversión, en escala social (véase *Inversión*).

Bancos

(véase Crédito)

Beneficio

Término que se emplea como equivalente de *utilidad del empresario*, para referirse al remanente de la ganancia que le queda a éste luego de cubiertas las remuneraciones de los demás factores de producción (véase *Ganancia*). Las utilidades de una empresa pueden ser invertidas en la ampliación de su capital o ser distribuidas entre sus propietarios. Cuando esta distribución está referida directamente a una cuota-parte de capital (acción) se le da el nombre de *dividendos* (véase *Corporación*).

Bienes

Para satisfacer las necesidades humanas son indispensables objetos materiales, tales como pan, vestidos, casas, carbón, películas, libros, aceras, faroles, autobuses, escuelas y otras muchas cosas. Estos objetos los denominamos bienes. Los bienes son, pues, medios materiales que satisfacen las necesidades humanas. El hombre obtiene estos medios de la naturaleza que le rodea. Algunos medios que satisfacen las necesidades, como, por ejemplo, el aire necesario para la respiración, son directamente suministrados por la naturaleza bajo una forma que no exige ninguna actividad

humana para apropiárselos (son los llamados "bienes libres"). Dado que estos bienes no son objeto de la actividad humana, la economía política no se interesa por ellos. Por el contrario, la inmensa mayoría de los medios que satisfacen las necesidades se obtienen de la naturaleza por vía de extracción, de transformación, de modificación de los caracteres físicos, químicos o biológicos, por medio de un desplazamiento en el espacio o de la conservación en el tiempo.

Los bienes obtenidos a través de estas distintas actividades humanas pueden ser aplicados directamente a la satisfacción de las necesidades. En tal caso son llamados bienes directos o *bienes de consumo*, que pueden ser a su vez de consumo inmediato (alimentos, indumentaria, etc.) o de consumo duradero (heladeras, lavarropas, televisores, automotores, etc.).

También los bienes pueden ser aplicados indirectamente a la satisfacción de las necesidades humanas, es decir destinándoselos a la creación de otros bienes. En tal caso se los define como bienes indirectos o *bienes de producción*, los cuales también a su vez se pueden clasificar en:

a) *Bienes de consumo intermedio:* materias primas y productos intermedios que se incorporan totalmente al producto *(insumos)*. Por ejemplo el arrabio y el coque en la industria siderúrgica, la arena y el cuarzo en la industria del vidrio. Estos son los objetos de trabajo, que se transforman en productos mediante la aplicación del esfuerzo productivo humano.

b) *Bienes de capital:* son los instrumentos de producción o medios de trabajo (maquinarias, equipos, herramientas, etc.) que facilitan la transformación de los objetos de trabajo: desde el alto horno a las instalaciones y herramientas más modestas en el caso de la industria siderúrgica. Lo mismo en la industria del vidrio. Estos bienes son utilizados para producir sin incorporarse físicamente al bien resultante, pudiendo computarse como valor agregado la pérdida de valor que sufren

por su empleo en la producción (depreciación). Llamamos bienes de capital simples a aquellos que no requieren un proceso complejo de elaboración, técnicas complicadas y maquinaria especializada, mientras que serían bienes de capital complejos los que sí reúnen esas cualidades.

La diferencia entre bienes de producción y bienes de consumo o, dicho de otro modo, entre los medios de producción y los medios de consumo, no es una diferencia material sino que tiene un caracter funcional: surge de su aplicación. Un mismo objeto puede ser destinado indistintamente a la producción o al consumo y por tal uso será calificado como medio de producción o medio de consumo. Por ejemplo la carne, si se la come, es un bien de consumo inmediato, mientras que si se la utiliza como materia prima en la industria de conservas es un bien de producción (objeto de trabajo). Un edificio, si se lo utiliza como vivienda es un bien de consumo duradero, pero si se trata del local de una fábrica es un bien de capital.

Capital

Generalmente se denomina capital a un conjunto de bienes de producción o a una cantidad de dinero que, aplicados a una actividad social determinada, permiten obtener como resultado un cierto beneficio o ganancia que sería la remuneración del capital inicial utilizado o prestado.

Ni los bienes de producción ni el dinero de por sí pueden crear un nuevo valor superior al valor que ellos mismos tienen (véase *Valor*). Por eso se dice que la transformación de los medios de producción o del dinero en capital requiere su aplicación a una determinada actividad social o proceso social que permita su multiplicación. En definitiva los bienes de producción o el dinero se consideran capital en función de una relación social que permite a su propietario, llamado capitalista, obtener después de un proceso social determinado un valor incrementado.

El objetivo central del o de los capitalistas en el proceso en cuestión, es la obtención de un mayor valor o plusvalor (véase *Plusvalor*). El capitalista lanza su dinero a la circulación, comprando mercancías, con el objetivo de obtener más dinero a través de la venta. Pero ese mayor valor (plusvalor) no puede surgir de la venta misma. Si todos pretendieran ganar aumentando sus precios, lo que uno recibe de más al vender lo perdería al comprar, y para el conjunto de los capitalistas no habría ganancia; sólo se produciría una elevación general de los precios. ¿De dónde procede el excedente de valor indispensable para que se dé el proceso de circulación del capital?

La solución para el capitalista está en adquirir

una mercancía cuyo uso tenga la particularidad de crear *valor*. Esa mercancía es la *fuerza de trabajo* (véase *Fuerza del trabajo*).

El capitalista compra las materias primas, las maquinarias y la fuerza de trabajo y usa estas mercancías para obtener un nuevo valor. Pero este nuevo valor, para justificar el proceso, tiene que ser superior a los valores adquiridos. Este mayor valor no puede surgir de las materias primas, cuyo valor se incorpora sin alteraciones al producto, ni de las maquinarias que transfieren sólo la parte del valor que representa su desgaste, por el uso en la elaboración del producto. El mayor valor surge de esa mercancía peculiar que es la fuerza de trabajo. Veamos:

El capitalista compra la fuerza de trabajo, también por su valor. Valor que, como el de las demás mercancías, está determinado por el trabajo social necesario para producir (véase *Mercancía*). Es decir, por el valor de los bienes que necesita el obrero, dentro de las condiciones histórico-sociales en que vive y se reproduce, para estar en condiciones de trabajar.

Ahora bien, el conjunto de bienes que consumen los obreros requiere un tiempo determinado de trabajo social, digamos tres horas diarias. El capitalista compra entonces el derecho a usar la capacidad de trabajo del obrero por su valor, es decir la cantidad de dinero que necesita para mantenerse en condiciones de rendir. Pero lo hace trabajar, no tres, sino ocho horas, con lo que el valor que obtiene es superior al pagado. Ha obtenido entonces un plusvalor. Este mayor valor que obtiene el capitalista en el proceso de producción constituye la fuente de acumulación y su permanente expansión se convierte en el objeto de toda producción capitalista.

Desde el punto de vista del empleo del capital que hace el capitalista en el proceso descripto, se clasifica aquél en capital constante y capital variable. La parte del capital que se utiliza en los bienes de producción (principalmente maquinarias

y materias primas) y que se transfiere al producto con su valor original, se llama *capital constante*. Mientras que la parte del capital dedicada a la compra de la fuerza de trabajo, que crea un mayor valor al suyo propio en el proceso descripto, se llama *capital variable*. La proporción o relación existente entre el capital constante y el capital variable define la *composición orgánica del capital*. Es decir, ésta refleja la cantidad de instrumentos y medios de producción con que se provee a la fuerza de trabajo.

También desde un punto de vista puramente técnico, según la rotación del capital, se lo clasifica en capital fijo y capital circulante. Como *capital fijo* se define al capital empleado en instrumentos de producción (los edificios, la maquinaria, las herramientas), que transfieren el valor por partes a medida que se produce el desgaste. En cambio se define como *capital circulante* a la parte del capital que se invierte en los bienes intermedios y en la fuerza de trabajo, que transfieren íntegramente su valor al producto acabado, es decir de una sola vez y totalmente.

Capitalismo

El capitalismo es un modo de producción basado fundamentalmente en la propiedad privada de los *medios de producción* (materias primas e instrumentos de trabajo intervinientes en su transformación en productos) y en el carácter de asalariados de los trabajadores. La relación básica de este sistema es la que se establece entre los obreros (hombres jurídicamente libres, contrariamente a los siervos o esclavos, pero carentes de medios de vida propios) y los capitalistas (propietarios de los medios de producción que, para ponerlos en funcionamiento, contratan a los obreros por un salario). Al ser propietarios de los me-

dios de producción, los capitalistas se apropian de los productos, tanto medios de producción como medios de consumo. Los obreros no pueden obtener medios de consumo sino comprándolos a determinados capitalistas; de ahí su necesidad de trabajar por un salario, es decir, vendiendo la única mercancía que poseen: su *fuerza de trabajo* (véase *Fuerza de trabajo*).

Bajo las condiciones de producción capitalista todos los bienes se transforman en mercancías, en la medida en que se producen sistemáticamente con el objeto de intercambio, es decir, para ser trocados por otros bienes. Con la generalización de la producción de mercancías se realizan enormes avances en la *división del trabajo* y se consolida la separación entre producción y consumo a nivel social (se produce para otros; se consume lo producido por otros). Lo específico del modo de producción capitalista es que la misma fuerza de trabajo, o sea la capacidad de trabajar de los hombres, se convierte en mercancía, una mercancía cuyo precio es el salario (véase *Salario*).

Las mercancías representan, encierran, un valor que corresponde al tiempo de trabajo humano promedio, necesario en determinadas condiciones, para producirlas. La fuerza de trabajo, como mercancía que es, tiene un valor cuya determinación en nada difiere de las otras mercancías. El valor de la mercancía fuerza de trabajo se determina por el costo social promedio de su reproducción, en términos de trabajo social. La diferencia entre el valor de la fuerza de trabajo, expresado por el salario, y el valor creado por esa fuerza de trabajo, durante el proceso de producción, que se materializa en una mercancía, es el plusvalor (véase *Plusvalor*).

La mercancía es la célula básica del sistema capitalista. El objetivo de la producción no es el consumo sino el cambio. Y el carácter social de la producción no aparece a simple vista, al ser apropiado individualmente al producto, sino que se manifiesta a través del cambio. El hecho de que

una mercancía sea resultante de un cierto trabajo social necesario se expresa a través del valor de cambio: por medio de la cualidad que esa mercancía tiene de cambiarse por otra en determinadas proporciones.

Las proporciones en que se cambian las mercancías, nada tienen que ver con su valor de uso, utilidad o capacidad de satisfacer alguna necesidad humana. Toda mercancía tiene que tener un valor de uso, y no sólo para su poseedor, sino para los demás. Pero toda cosa útil no es mercancía u objeto de cambio. Hay elementos útiles, como el aire, que no tienen valor de cambio.

La característica del valor de cambio es la de ser la resultante de un trabajo humano para cuya obtención se requiere un esfuerzo físico y/o mental. Al no estar directamente vinculado el valor de una mercancía con su utilidad, tampoco lo está con una forma específica de trabajo, sino con el trabajo en general: es una parte del esfuerzo productivo general, de toda la sociedad. De ahí que las mercancías se intercambien en el mercado, de acuerdo a la cantidad de tiempo social necesario para su producción.

La expresión del valor de las mercancías en términos de otras mercancías o de una mercancía única —representada por el dinero— se llama *precio* (véase *Precio*). La diferencia entre el valor, o tiempo socialmente necesario para producir un objeto, y el precio indicará que se está produciendo más allá de la demanda (de la cantidad socialmente necesaria del producto) o que se emplea más tiempo social del necesario para su producción, en el caso que el precio sea menor, y viceversa. Esto hace que los productores se desplacen de una rama de actividad a otra, según las diferencias de precios y valor. Los productores se encuentran así dominados por fuerzas externas. Con lo que la relación entre mercancías, o relación de cambio, fundamental en el sistema capitalista, viene a encubrir las relaciones entre productores. Las mercancías adquieren vida propia,

manejando a sus productores y, la ley del valor se convierte en la dictadura del sistema: el trabajo social aparece como trabajo individual, de productores que no tienen relación entre sí.

En el capitalismo, los productos convertidos en mercancías aparecen relacionándose unos con otros independientemente de los hombres, los que se constituyen en sus meros portadores.

Capital nacional

Se da el nombre de capital nacional al conjunto de bienes de producción existentes en un país en un momento determinado. Este capital está compuesto por los edificios, instalaciones, equipos, maquinarias, herramientas, etc. Sólo incluye los bienes resultantes del trabajo humano y que se han ido acumulando a través del tiempo mediante la inversión. Es decir, no incluye el valor de la tierra y otros recursos naturales (véase *Inversión*).

Ciclo económico

Las crisis económicas capitalistas se caracterizan por agudos desequilibrios entre la producción y el consumo, y dentro de la misma producción entre los diversos sectores componentes. El período que media entre el principio de una crisis y el comienzo de la otra se denomina ciclo y consta de cuatro fases: crisis, depresión, reanimación y auge.

La *crisis* es la fase fundamental del ciclo y se distingue, ante todo, por el abarrotamiento de mercancías, el brusco descenso de las ventas, la abundancia de quiebras, la acentuada disminución de la producción, el incremento del paro forzoso, la rebaja de los salarios, la destrucción de mercancías, instalaciones y empresas y la reducción del comercio interior y exterior. En esta fase del ciclo, la contradicción entre el incremento de las posibilidades de producción y la reducción relativa de la demanda solvente se manifiesta en formas violentas y destructivas. El elevado nivel de desarrollo de las fuerzas productivas choca con el marco de las relaciones de producción capitalistas, que bloquean el desarrollo sucesivo de las fuerzas productivas.

Sólo mediante la ruina de multitud de empresas, mediante la destrucción de una parte de las fuerzas productivas, se reducen drásticamente las proporciones de la producción durante la crisis hasta llegar al nivel de la demanda solvente que existe en la sociedad. Comienza entonces el tránsito de la crisis a la depresión.

La *depresión* es la segunda fase del ciclo. La caracterizan el cese del desarrollo de la crisis, aunque se mantienen el estancamiento de la pro-

ducción industrial, los bajos precios de las mercancías, la languidez del comercio y la baja cuota de ganancia. El desempleo y los salarios se hallan al mismo nivel que durante la crisis. Las reservas de mercancías acumuladas se destruyen parcialmente, y en parte se venden a bajo precio. La depresión dura a veces años enteros.

La producción permanece en la fase de depresión hasta que la competencia y la lucha por los mercados de venta y por las fuentes de materias primas incitan al reequipamiento de las empresas y la renovación del capital fijo. Se recurre a toda clase de perfeccionamientos para abaratar la producción y hacerla rentable, incluso con los bajos precios fijados a consecuencia de la crisis. Así, poco a poco, se sientan las premisas para el tránsito a la nueva etapa del ciclo: a la reanimación.

La *reanimación* es la fase del ciclo durante la cual las empresas que han logrado mantenerse en pie después de la crisis continúan renovando su capital fijo y proceden al ensanchamiento de la producción. Por el volumen, por la cantidad de mercancías fabricadas la producción se aproxima al nivel de vísperas de la crisis, y luego lo rebasa. Prospera el comercio, suben los precios de las mercancías, crecen las ganancias y disminuye poco a poco el paro forzoso. Cuando la producción sobrepasa el punto más alto del ciclo anterior, se pasa a la fase siguiente: el auge.

El *auge* es la última fase del ciclo. En ella se manifiesta plenamente la tendencia al incremento ilimitado de la producción. Las empresas vuelven a ampliarse, se emprenden nuevas obras y se lanzan al mercado cantidades cada vez mayores de mercancías.

El crecimiento impetuoso de la producción va anticipándose más y más a la elevación de la demanda solvente. Aumenta la superproducción, latente hasta cierto momento, y los excedentes de mercancías se acumulan en cantidad creciente. La economía avanza de este modo al encuentro de una nueva crisis.

En esta etapa superior del auge se descubre de súbito que el mercado está abarrotado de mercancías que no encuentran demanda solvente, se produce la caída de las ventas y sobreviene la crisis. Luego vuelve a repetirse todo el ciclo (véase *Concentración*).

Circulación

Entre la producción (véase *Producción*) y la distribución (véase *Distribución*) que ella determina, por un lado, y el consumo, por el otro, existe un momento mediador que está dado por la circulación o etapa de intercambio de los bienes (véase *Bienes*). Como el consumo en última instancia no es más que un momento del proceso de producción y reproducción social (véase *Consumo*), la circulación o intercambio de los bienes está incluida evidentemente dentro de ese conjunto como uno de sus momentos.

Existe un tipo de circulación que pertenece directamente a la esfera de la producción y que constituye un elemento esencial de ella, como es el intercambio de actividades y de capacidades que se opera en la producción misma. Por ejemplo, el traslado e intercambio de las materias primas y demás medios de producción, e incluso de la propia fuerza de trabajo. Ello también es cierto respecto de las actividades necesarias al acabado del producto, para su puesta a disposición del consumo inmediato, como el almacenamiento, el transporte y el embalaje de los bienes. E incluso el intercambio que se produce entre comerciantes está completamente determinado por la producción. La circulación o intercambio sólo aparece en forma independiente al lado de la producción en el último estadio en que el producto es intercambiado inmediatamente para ser consumido. Pero, en primer lugar, no hay intercambio sin división

del trabajo, sea ésta natural o resultado de un cierto desarrollo histórico; en segundo lugar, el intercambio privado supone la producción privada; en tercer lugar, la intensidad del intercambio, así como su extensión y su modo, están determinados por el desarrollo y la estructura de la producción. Por ejemplo, el intercambio entre el campo y la ciudad, el intercambio en el campo, en la ciudad, etc. En todos estos momentos el intercambio aparece, pues, directamente comprendido en la producción o determinado por ella.

A su vez, como parte de un conjunto cuyas relaciones recíprocas son determinadas por las relaciones de producción, la circulación opera sobre las otras esferas específicas, es decir sobre la *distribución*, el *consumo* o la propia *producción*. Por ejemplo, cuando el mercado, es decir, la esfera del intercambio se extiende, el volumen de la producción se acrecienta y se opera en ella una *división del trabajo* más profunda.

En resumen podemos decir que la circulación o intercambio es un resultado de la división del trabajo y de la necesaria interrelación entre los distintos sectores productivos. Como tal es previo a la existencia de las mercancías. El desarrollo de la producción de mercancías requiere, y a la vez promueve, una gran división del trabajo y por lo tanto un extraordinario incremento del intercambio; pero puede haber división del trabajo sin producción mercantil.

Comercio

El extraordinario incremento del intercambio (véase *Circulación*), que ha traído aparejada la universalización de la producción de mercancías (véase *Capitalismo*), ha provocado a su vez un gran desarrollo del comercio como actividad diferenciada de compraventa de bienes, en la intermediación entre la producción y el consumo.

En la economía capitalista se produce para el cambio, siendo imprescindible la venta de la mercancía para realizar su valor. El capitalista agrario o industrial suele vender su mercancía al comerciante, el cual se encarga de hacerla llegar al consumidor.

La función del capitalista comercial consiste en transformar el capital mercantil en monetario. Si no existiera el comerciante, el productor agrario o industrial tendría necesidad de capital suplementario para instalar establecimientos comerciales, contratar dependientes, etc. Pero generalmente los productores dejan eso a cargo de los comerciantes. En escala social, el capital comercial es precisamente el mencionado capital suplementario, separado del industrial o agrario y opuesto a ellos en forma de capital de los capitalistas comerciales que obtienen parte de la ganancia. La ganancia de los comerciantes se denomina ganancia comercial, la que es parte del plusvalor agrario o industrial (véase *Plusvalor*).

El comercio se puede clasificar en comercio interior y exterior. El *comercio interior* es el que se realiza dentro de las fronteras nacionales de un país, del cual hay dos formas fundamentales: al por mayor y al por menor. El comercio al por mayor es el que se realiza entre los capitalistas (agrarios, industriales y comerciales). El comercio al por menor consiste en la venta directa de las mercancías a la población.

En el comercio al por mayor desempeñan un gran papel las bolsas de comercio. Estas representan un tipo especial de mercado, donde se efectúa el comercio a base de muestras y donde se concentran la demanda y la oferta de países enteros y, a menudo, de todo el mundo capitalista.

El *comercio exterior*, o comercio internacional, es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre naciones diferentes. Está formado por la exportación, es decir la venta al exterior, y la importación, o compra del exterior.

La correlación entre el total de los precios de las mercancías exportadas y de las importadas constituye la *balanza comercial*. Esta puede ser activa o pasiva. Si la exportación de mercaderías de un país supera a la importación, la balanza comercial es activa, es decir hay un superávit comercial; si la exportación es inferior a la importación, se dice que la balanza comercial es pasiva, es decir el país presenta un déficit en su balanza comercial.

El conjunto de las transacciones con el exterior de un país, tanto las de bienes como las puramente financieras, se reflejan en el *balance de pagos*. Dentro del balance de pagos, la cuenta corriente incluye las exportaciones e importaciones de bienes (balanza comercial) y las transferencias por pago de remuneraciones de los factores externos. Estas últimas se llaman comúnmente rubros invisibles (en oposición a las mercancías que son visibles) y comprenden, entre otros, turismo, transporte, seguros, intereses, dividendos, utilidades y regalías. A su vez, la cuenta de capital incluye las corrientes de capital (y de las amortizaciones sobre las mismas) hacia el exterior y desde el exterior y los cambios en las reservas netas de oro y divisas. Generalmente el déficit o superávit de la cuenta corriente del balance de pagos se cubre con movimientos de capital (préstamos o créditos), lo que implica para los países deficitarios un permanente endeudamiento externo. Así surge y se amplía la llamada *deuda externa:* el monto que los residentes en el país adeudan (y por lo tanto se tiene el compromiso de pagar) a individuos o estados extranjeros. La misma es pública o privada según quien adeude el importe: el Estado o particulares.

El intercambio internacional, como todo intercambio, es fruto y a la vez favorece la división del trabajo, en este caso internacional. Pero, como todo proceso de intercambio, está estructurado en torno a relaciones de intercambio que dependen en última instancia de las relaciones de produc-

ción. Así, con la expansión del capitalismo a escala mundial, el comercio exterior se ha convertido en un medio de explotación económica de los países atrasados por parte de los países adelantados (véase *Términos de intercambio*).

Concentración

El desarrollo del sistema capitalista, a través de sus crisis periódicas (véase *Ciclo económico*), ha ido generando un proceso de concentración de capitales.

La concentración de capitales implica la reunión en una misma instalación productiva de medios de producción y fuerza de trabajo cada vez mayores. La concentración de capitales es, pues, un fenómeno de concentración de las fuerzas productivas, es decir, un aumento de la dimensión de las empresas. El capital invertido en las fábricas es cada vez mayor. Por tanto, para producir, es decir, para introducirse en el mercado de una mercancía determinada, son necesarios cada vez mayores volúmenes de capital. Este solo hecho limita paulatinamente la libre movilidad de capitales y, en definitiva, desemboca en la aparición de *monopolios*. La concentración de capitales, además, implica la desaparición del mercado de las empresas débiles, vencidas por la crisis, reduciéndose por tanto el número de los capitalistas, aunque no el volumen de capital.

Este fenómeno, que es un fenómeno de índole técnica y económica, va acompañado de otro, relacionado con la forma de propiedad, es decir, con una relación social: la centralización del capital. Esta centralización significa la puesta bajo una dirección única de capitales ya existentes, y puede resultar del acuerdo entre distintas empresas o por la absorción por una de ellas de las otras, a

través de la adquisición de los paquetes mayoritarios de acciones (véase *Corporación*).

El origen del capital monopolista se encuentra en el seno mismo del desarrollo del capitalismo de competencia. La apropiación privada de los medios de producción y el desigual desarrollo de la acumulación en manos de capitalistas particulares (concentrándose el capital en manos de aquellos que logran mayores éxitos en sus empresas), acompañados de las crisis periódicas favorecen la centralización. En la lucha competitiva se imponen quienes poseen mayores recursos: la introducción de mejoras técnicas (nuevos instrumentos de producción o nuevos métodos de aprovechamiento de la fuerza de trabajo) y la producción en grandes volúmenes reducen los costos colocando a éstos en una posición mucho más favorable que la de aquéllos con escasos recursos de capital. Los capitalistas que no pueden sostener la competencia en estas condiciones son llevados a la quiebra y sus empresas son absorbidas por aquellos que poseen mayores recursos, aumentando la centralización.

Otra importante fuente de centralización la constituye el sistema de *crédito*. Este, que comenzó siendo un mero auxiliar de la acumulación, se va transformando rápidamente en un instrumento de control por parte de quienes disponen del dinero. Quienes no poseen capitales suficientes como para encarar la producción en las escalas requeridas, o quienes poseyéndolo no desean encarar dichas actividades, lo facilitan a otras personas a través de distintos canales. Se desarrolla así un mercado financiero (o del dinero) con características propias. Los capitalistas prestamistas de dinero obtienen una remuneración (intereses, dividendos, etc.) que aparece desvinculada del sistema de producción (véase *Crédito*).

El proceso de concentración monopolista se desarrolla en y a través de las crisis periódicas del sistema capitalista. La centralización de los capitales, que se caracterizó por abarcar los sectores

más modernos de la economía, facilitó el desarrollo de los mismos en escala hasta entonces desconocida. Esto significó una mayor socialización y racionalización de los procesos de trabajo y aceleró la marcha de la transformación y adelantos técnicos. Pero, a su vez se producen una serie de desequilibrios en el conjunto de la economía.

La posibilidad de control y manejo de los precios por el monopolio, en determinados sectores, desequilibra el sistema de precios; aumentan las contradicciones entre los sectores monopolizados de la economía. Desaparece la producción independiente, mientras se desarrolla la pequeña producción subsidiaria del gran monopolio: prolifera una cantidad de contratistas y subcontratistas, que vegetan a la sombra de los monopolios y sirven de intermediarios menores.

El monopolio crece y se desarrolla en las condiciones generales del sistema; procura eliminar la competencia, al tiempo que necesita de ella para poder subsistir. Como todo monopolio, aunque sea temporal, tiende al estancamiento y a la rigidez, en un sistema cuya condición de vida es su permanente renovación. Así, una vez logrados los precios monopolistas, se debilitan las causas estimulantes del progreso técnico y de todo el progreso económico.

Consumo

Se entiende por consumo el acto de usar un objeto para satisfacer una necesidad determinada. Por ello, no sólo se habla de consumo de alimentos, sino también de consumo de autos, radios, tractores, aviones, etc.

Si nos situamos en el nivel de la sociedad global, vemos que no todos los objetos producidos en el proceso de producción son consumidos directamente por los individuos. Por ejemplo, los

tractores, la máquina de coser, todos los productos de la industria extractiva en general. Estos productos no son consumidos directamente sino que son utilizados como medios de producción en otros procesos de producción.

Así podemos distinguir dos tipos de consumo: 1) *consumo directo o final*, cuando los bienes (véase *Bienes*) o servicios son utilizados directamente para satisfacer las necesidades individuales o colectivas. Por ejemplo, alimentos, artículos de vestir, autos, ómnibus, cine, etc.; 2) *consumo productivo*, cuando los valores de uso (bienes) no son consumidos directamente por los individuos de la sociedad sino que intervienen en nuevos procesos de producción como medios de producción. Son consumidos productivamente, es decir, se usan en la producción de nuevos valores de uso. Por ejemplo, el tractor es consumido productivamente en la producción agrícola.

No hay dudas de la relación entre producción y consumo cuando se trata del consumo productivo, pues esa relación se nos aparece inmediatamente al extremo de que podemos decir que toda producción es consumo (consumo de la fuerza de trabajo y de los medios de producción). Pero esta determinación del consumo productivo no se establece, precisamente, sino para distinguir el consumo que se identifica con la producción, del consumo propiamente dicho, que se concibe más bien como antítesis de la producción.

Sin embargo el consumo directo o final es también, de manera inmediata, producción, de la misma manera que en la naturaleza el consumo de los elementos y sustancias químicas es producción de la planta. Es evidente que en la alimentación, por ejemplo, que es una forma particular de consumo, el hombre produce su propio cuerpo. Esto es también válido para todo otro tipo de consumo que contribuye de algún modo a la producción del hombre.

Por otro lado, la producción es mediadora del consumo, cuyos materiales crea y sin los cuales

no tendría objeto. Pero el consumo es también mediador de la producción, en cuanto crea el sujeto para los productos. El producto alcanza su máxima realización en el consumo. Sin producción no hay consumo, pero sin consumo tampoco hay producción ya que la producción no tendría objeto.

Por su parte, la producción: 1) facilita al consumo su materia, su objeto; 2) da también al consumo su carácter determinado, su aspecto final, determinando en definitiva el modo de consumo; 3) provoca además la necesidad del consumo de los productos que ha creado. En consecuencia, la producción crea el objeto, el modo y el instinto del consumo. Del mismo modo, el consumo produce la disposición del productor solicitándolo como necesidad que determina la finalidad de la producción. Entre el productor y los productos interviene la *distribución*; que mediante leyes sociales determina la parte que le corresponde al primero en la masa de los productos y se coloca así entre la producción y el consumo (véase *Distribución*).

Corporación

La forma externa del capitalismo monopolista (véase *Concentración*) es la corporación. La corporación se define como el tipo de unidad de producción que realiza la centralización del capital, siendo ésta producto de la combinación de capitales que son puestos bajo una dirección única.

Como formas jurídicas de las corporaciones se crean las Sociedades Anónimas. Conviene detenernos en sus aspectos principales, ya que éstos explican los métodos de combinación —o centralización— de capitales para ampliar la escala de producción y el poderío del capital monopolista.

El capital de las sociedades anónimas se forma

con la aportación de distintos capitalistas individuales que reciben títulos representativos de dichos aportes: las *acciones*. Ciertos capitalistas, llamados promotores, a partir de una empresa existente o de un proyecto, lanzan esos títulos a la venta a fin de colectar los fondos necesarios. Se van formando así los *mercados de valores* donde se comercializan los títulos representativos del capital, es decir, los llamados valores o acciones.

Los capitalistas que confían su dinero a estas empresas no pierden la propiedad jurídica del mismo, aunque sí su control, que pasa a manos de la sociedad, la que podrá utilizarlo a su arbitrio. Ahora bien, la sociedad, aunque se trata de una persona jurídica "ideal", está controlada y dirigida por aquellos capitalistas que poseen la mayoría —o la cantidad necesaria para dominar las asambleas— de las acciones. El sistema permite a ciertos capitalistas, que poseen el paquete de control de las acciones, el dominio de mayores cantidades de capital que las de su estricta propiedad.

El desarrollo ulterior de sociedades cuyo sólo objetivo era la tenencia de acciones de otras sociedades permitió una mayor centralización del dominio del capital.

Las sociedades por acciones permiten una extensión de la propiedad a la vez que una restricción en el poder o dominio que la mismo otorga. El accionista subroga los derechos que le da la propiedad de su capital a las decisiones de la sociedad: su propiedad se limita al mero título que le da derecho a una parte de las ganancias sin poder intervenir efectivamente en la marcha de la producción.

Al mismo tiempo, los capitalistas más poderosos se apropian de dicho derecho, lo que multiplica su poder de decisión: al que les da su propio capital se agrega el del capital de los demás. Así, la propiedad de los pequeños capitalistas se limita cada vez más, mientras se estrecha el círculo de quienes dominan la producción. La disposición efectiva del capital la tienen aquellos que controlan

la sociedad por acciones y la técnica financiera que se desarrolla tiende a asegurar al menor capital propio —de los grandes capitalistas— el dominio del mayor capital ajeno.

Simultáneamente con el proceso de formación de las grandes corporaciones en los países capitalistas más avanzados, se fueron conformando combinaciones monopolistas que abarcaban distintas regiones y países. La formación de carteles internacionales (véase *Trusts*) sólo fue posible por la gran concentración de capitales y a la vez ésta fue una consecuencia de aquélla: la única forma en que las grandes corporaciones podían ampliar sus ganancias era extendiéndose por el resto del mundo, ya que su monopolización de sectores claves de la economía en su propio país fue reduciendo el campo de sus inversiones internas.

Crédito

En el proceso de rotación del capital no sólo adquiere existencia propia el capital comercial (véase *Comercio*), sino también el monetario, que reviste la forma de capital de préstamo. El movimiento del capital de préstamo se produce bajo la forma de crédito, que a su vez se divide principalmente en *crédito comercial* y *crédito bancario*.

El *crédito comercial* tiene lugar cuando los capitalistas comerciales e industriales o agrarios se venden mutuamente mercancías a plazo sobre la base de letras de cambio, según las cuales el comprador se compromete a pagar en determinado plazo la suma de dinero correspondiente.

El *crédito bancario* consiste en el adelanto o préstamo de dinero que los capitalistas monetarios (los banqueros) conceden a los otros capitalistas. El crédito bancario se concede a cuenta del capital monetario temporalmente libre concentrado en los *bancos* o instituciones similares, que cumplen

un papel de intermediarios en las transacciones de dinero entre los capitalistas y de guardianes de fondos del conjunto de la comunidad.

Como intermediarios del crédito, los *bancos* recogen fondos a plazo, determinado o no, de capitalistas y ahorristas a los que pagan determinado interés. Luego prestan ese dinero, a intereses superiores, a capitalistas que lo necesitan para sus transacciones. La diferencia, una vez descontados los gastos propios de la actividad, constituye la *ganancia* de los banqueros.

En lo que respecta a su papel de depositarios de fondos, los bancos reciben depósitos en cuenta corriente, o bajo otras formas, de los capitalistas y del resto de la comunidad. Estos fondos también pueden ser utilizados para préstamos, ya que las diferencias de fechas que median entre el depósito y el retiro les permiten disponer de sumas considerables de dinero. A su vez, el sistema de créditos, funcionando con depósitos y retiros espaciados en el tiempo, les permite volver a prestar parte de los mismos fondos, creando lo que se denomina moneda bancaria.

El papel de intermediarios en el crédito les permite a los bancos tener un gran conocimiento del mercado y de las distintas empresas-clientes al conocer los movimientos de depósitos y otras operaciones que las empresas realizan a través de ellos, controlar y regular el funcionamiento de las mismas, ampliándoles o restringiéndoles el crédito, y hasta determinar sus tasas de acumulación y de ganancia.

Con el desarrollo del proceso de concentración y centralización de los capitales (véase *Concentración*), la importancia de los bancos fue creciendo. El mismo proceso de concentración de capitales alcanzó al capital bancario, el que se vio favorecido por su posición particular de intermediario del crédito y de agente de colocación de valores en el mercado. De este proceso de concentración del capital bancario y su entrelazamiento con el capital monopolista industrial y comercial, en los grandes combinados (véase *Corporaciones*) surge el denominado capital financiero, que origina la oligarquía financiera.

El control y dominio de los bancos e instituciones financieras ha constituido uno de los instrumentos fundamentales para el desarrollo del capital monopolista y su expansión en el mundo. El capital financiero (entendiendo este concepto en el sentido amplio que incluye los bancos, instituciones financieras y empresas tenedoras de acciones) concentrado en pocas manos y gozando de un monopolio efectivo, obtiene beneficios enormes de la formación de nuevas sociedades, de la emisión de valores, de la colocación de empréstitos del Estado, de la financiación de empresas en el exterior, de gobiernos, etc.

Deflacionador

Se da el nombre de deflacionador a un índice que refleja los cambios del nivel de precios con respecto a un año determinado tomado como base. Como las estadísticas vienen dadas en pesos corrientes, y éstos pueden variar constantemente, se utiliza un deflacionador para eliminar dichas variaciones y hacer comparables las distintas magnitudes económicas (véase *Precio*).

Desarrollo

El término desarrollo denota en economía el proceso de expansión del conocimiento y dominio de la naturaleza que el hombre ha adquirido a través de su historia. Proceso que no es individual sino que es el resultado de su trabajo con los demás hombres, y que a su vez éstos realizan en condiciones históricas determinadas.

El motor del desarrollo económico lo constituyen las *Innovaciones técnicas* y la *acumulación*. Por *Innovaciones técnicas* en general hay que entender tanto la introducción de nuevos instrumentos de trabajo como las modificaciones que se produzcan en la cooperación y división del trabajo. A su vez, la *acumulación* se refiere al incremento en la capacidad de producción; es decir la capacidad de agregar por sobre la reposición de los elementos consumidos en el proceso de producción, nuevos elementos que sirven para ampliar las escalas de dicho proceso.

Los instrumentos de trabajo o medios de que se vale el hombre para modificar la materia y hacerla apta para la satisfacción de sus necesidades constituyen el elemento primordial de todo sistema productivo y su grado de desarrollo determina el grado de dominio del hombre sobre la naturaleza. El otro elemento dinámico está dado por el desarrollo de las capacidades físicas y mentales del hombre, su *fuerza de trabajo*, que se acrecienta y expande en una interacción dialéctica entre el hombre y la naturaleza: el proceso de *trabajo*. El hombre modela y adapta los elementos que le ofrece la naturaleza y en su acción es modelado y se adapta a la misma naturaleza. A medida que se desarrolla este proceso, el hombre despierta las potencialidades de la naturaleza exterior y las suyas propias. En el mismo, el hombre actúa condicionado por leyes objetivas naturales e históricas. Estas últimas son resultantes del hecho de que el hombre no vive solo, ni trabaja aislado. Las relaciones entre los hombres en el proceso del trabajo son el producto de un cierto desarrollo histórico y dependen del desarrollo de los medios de producción y la fuerza de trabajo (véase *Fuerzas productivas*) y, simultáneamente, condicionan el crecimiento de éstas.

El conjunto de relaciones sociales abarca las relaciones de producción y las relaciones políticas, jurídicas y de cualquier otro tipo. Las primeras, conjuntamente con las fuerzas productivas constituyen la base de todo el sistema económico-social, mientras las segundas, sumadas a las ideas sociales y actitudes socio-psicológicas concordantes con el sistema, conforman la superestructura. Para su expansión el sistema requiere cierta concordancia entre la base y la superestructura, y dentro de la base, entre las relaciones de producción y el grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Por ello, el desarrollo económico no es un proceso puramente técnico ni socialmente neutro.

Dinero

El valor no es una propiedad física o cualidad sensible de la mercancía (véase *Mercancía*). Al mismo tiempo, cuando preguntamos cuánto vale una u otra mercancía, se nos responde que vale tantos pesos, o dólares o francos. Se llega así a la conclusión de que el valor encerrado en la mercancía se manifiesta bajo la forma de dinero, se expresa en dinero.

El origen del dinero se relaciona estrechamente con el desarrollo histórico del proceso de intercambio (véase *Circulación*) y surge como tal cuando una determinada mercancía pasa a cumplir el papel de equivalente general de las demás mercancías. El rol del dinero lo han desempeñado en las distintas fases del desarrollo de la sociedad humana, en los distintos pueblos, distintas mercancías, como por ejemplo, las pieles, el ganado, la sal, etc. Pero, poco a poco, el rol del dinero lo asumieron los metales preciosos: el oro y la plata. Estos poseen propiedades que los hacen ser los objetos más adecuados para cumplir la función del dinero: la homogeneidad, la divisibilidad, la capacidad de conservación y su fácil transporte.

La función más importante del dinero es la de servir de *medida de valor* de las mercancías. Para poder cumplir esta función, el propio dinero debe poseer un valor. Del mismo modo que sólo es posible medir el peso de un cuerpo mediante una pesa porque ésta posee por sí misma un peso, el valor de una mercancía sólo se puede medir con ayuda de otra mercancía, ya que ésta posee por sí misma valor. Se puede equiparar una mercancía a cierta cantidad de oro, por ejemplo, porque en la realidad de las cosas siempre media cierta proporción entre el valor del oro y la mercancía en cuestión. Dicha proporción tiene por base el trabajo socialmente necesario invertido en la producción de uno y otra.

Pero para medir el valor de todas las mercancías, la mercancía-dinero tiene que tener su propia unidad de medida, que en el caso del oro o la plata es su peso. Esta unidad de medida, dividiéndose luego en partes alícuotas, se desarrolla hasta convertirse en *patrón de precios*, como un peso fijo y determinado de metal. Finalmente, como el patrón-dinero es algo puramente convencional y algo, al mismo tiempo, que necesita ser acatado por todos, interviene la ley para reglamentarlo. Pero aunque varíe su división y denominación, en su función de patrón de precios, el dinero seguirá reflejando determinadas fracciones de peso del metal.

Por otra parte, el dinero en sus funciones de mediador de la circulación de mercancías asume el papel de *medio de circulación*. Es decir, cumple un papel de intermediario en las múltiples acciones de compra y/o venta que se realizan en el mercado.

De la función del dinero como medio de circulación brota su forma de *moneda*. La fracción imaginaria de peso del metal representada por el precio de las mercancías se enfrenta con éstas, en la circulación, como una pieza de metal dotada de nombre homogéneo, o sea como una moneda. La acuñación de moneda, al igual que la fijación del patrón de precios, pasó a ser incumbencia del Estado. A su vez la función monetaria del metal, adquiriendo un carácter puramente simbólico en la circulación, crea la posibilidad de que objetos relativamente carentes de valor, como un billete de papel, puedan actuar en lugar suyo con las funciones propias de la moneda. Nos referimos aquí al *papel moneda* de curso forzoso emitido por el Estado, que es diferente al dinero-crédito o fiduciario, que surge de la función del dinero como medio de pago.

Asimismo el dinero, con el desarrollo de la economía mercantil, pasó a desempeñar la función de *medio de acumulación* o *medio de atesoramiento*. El dinero es el exponente universal de la riqueza;

poseyéndolo se puede adquirir cualquier mercancía. Por eso se puede retirar temporalmente de la circulación, ahorrándolo para cuando haga falta, cumpliendo así la función de medio de atesoramiento.

Otra de las funciones del dinero es la de servir de *medio de pago*. La circulación de mercancías puede producirse sin necesidad de que simultáneamente circule el dinero. Es el caso de la venta a crédito. Un poseedor de mercancías las entrega a un consumidor de las mismas, y adquiere sobre él un derecho de cobro diferido. El dinero se convierte en medio de pago. Esta función del dinero está en la base del sistema de crédito (véase *Crédito*), y llega a convertirse en una de las formas fundamentales de favorecer la circulación de mercancías en el capitalismo desarrollado: ventas a plazos, créditos para la inversión, el consumo, etc.

Por último, el dinero juega el papel de medio de circulación de mercancías y de medio de pago a escala mundial, y sobre todo, como medida del valor a escala mundial, lo cual permite comparar y controlar las diversas economías nacionales entre sí, y muy en particular, el grado de desarrollo de las fuerzas productivas de cada una de ellas, su productividad y en general, su riqueza. En el mercado mundial el dinero se despoja de su uniforme nacional y abandona su forma de moneda para recobrar su forma originaria: la de barras de oro y de plata. La relación entre las monedas de los diferentes países se establece en el comercio internacional de mercancías y los movimientos internacionales de capitales.

Estas son las funciones del dinero. Todas ellas están orgánicamente vinculadas entre sí y expresan en distintas formas la naturaleza del dinero como equivalente universal. Es decir, su carácter de mercancía que, aparte de tener su valor de uso como cualquier otra, cumple la función social de expresar y medir el valor de todas las demás mercancías.

Distribución

La distribución es la forma en que el producto social global se reparte entre los diferentes miembros de la sociedad; la manera en que se opera la distribución de los productos en la sociedad está determinada por la forma en que los hombres participan en el proceso social de la producción.

En los tratados corrientes de economía política todas las categorías son presentadas de doble manera. Por ejemplo, mientras en la producción aparecen como agentes de producción la tierra, el trabajo y el capital, en la distribución figuran la renta territorial, el salario, el interés y la ganancia, como la retribución correspondiente a cada uno de dichos factores o agentes de producción.

En lo que concierne al capital, es evidente que aparece bajo dos formas: 1º) como agente de producción; 2º) como fuente de rentas, lo cual es una forma determinada y determinante de la distribución. Es por ello que el interés y la ganancia figuran también como tales en la producción, aunque sean formas de incremento del capital, y por lo tanto momentos de su producción misma. En tanto que formas de distribución, el interés y la ganancia suponen el capital como agente de la producción. Son también modos de reproducción del capital.

Análogamente, el salario es el trabajo asalariado considerado bajo otro título: la función determinada que desempeña aquí el trabajo como agente de producción aparece allí como atributo de la distribución. Si el trabajo no estuviese determinado como trabajo asalariado, su modo de participar en la distribución no aparecería bajo la forma de salario, como ocurre, por ejemplo, en la esclavitud.

Finalmente, la renta territorial, considerando así la forma más desarrollada de la distribución en la

que la propiedad territorial participa de los productos, supone la gran propiedad territorial (más exactamente, el gran cultivo) como agente de producción y no la tierra pura y simple, así como el salario no presupone el puro y simple trabajo.

Por eso las relaciones y modos de distribución aparecen sencillamente como el reverso de los agentes de la producción. Un individuo que participe de la producción bajo la forma de trabajo asalariado participa bajo la forma de salario en la repartición de los productos, en los resultados de la producción. La estructura de la distribución se halla completamente determinada por la estructura de la producción. La distribución es un producto de la producción; y esto es cierto, no solamente en lo que concierne al objeto —puesto que únicamente pueden ser distribuidos los resultados de la producción—, sino también en lo que se refiere a la forma de la distribución, al modo preciso de participación en la producción, que determina las formas particulares de la distribución, es decir, bajo qué forma el productor participa en la distribución. En consecuencia, las relaciones de distribución están determinadas por las relaciones de producción; se modifican cuando las relaciones de producción se transforman o cambian.

En su concepción más superficial, la distribución aparece como distribución de productos, más alejada de la producción y, por así decirlo, independiente de ésta. Pero antes de ser distribución de productos es: 1º) distribución de instrumentos de producción, y 2º) distribución de los miembros de la sociedad entre los diferentes géneros de producción (subordinación de los individuos a determinadas relaciones de producción). La distribución de los productos es manifiestamente un resultado de esta distribución que se halla incluida en el proceso mismo de producción y determina la estructura de producción. Considerar la producción prescindiendo de esta distribución que ella encierra es evidentemente una abstracción vacía, mientras que, por el contrario, la distribución de

los productos se da espontáneamente al mismo tiempo que esta distribución, la que constituye en un comienzo un momento de la producción.

La distribución del producto social depende, por lo tanto, de una distribución previa de los medios de producción y de los agentes de producción. Fijémonos, además, en las llamadas relaciones de producción. El salario presupone el trabajo asalariado; la ganancia, el capital; la renta, la propiedad territorial. Estas formas concretas de distribución presuponen, pues, determinados caracteres sociales en cuanto a las condiciones de producción y determinadas relaciones sociales de los agentes de la producción. Las relaciones concretas de repartición son, pues, simplemente, la expresión de las relaciones de producción históricamente determinadas.

División del trabajo

La división del trabajo parte de la desintegración del proceso de trabajo propio de un determinado oficio en cada una de sus partes o fases del proceso de producción. Lo que un solo trabajador —artesano, en general— desarrolla por sí solo, se distribuye entre un conjunto más amplio de trabajadores que se especializan en determinados aspectos del proceso productivo.

Este fenómeno tiene lugar en la manufactura, primera forma de concentración capitalista, e implica la cooperación de los trabajadores en el curso de la producción del mismo producto. Este tipo de división del trabajo, que se desarrolla ampliamente en las fases posteriores del capitalismo —gran industria—, forma la llamada división técnica del trabajo.

La separación de los obreros con respecto a los medios de producción adquiere aquí su máximo grado. Cada obrero o grupo de obreros es par-

tícipe de la producción colectiva de los diversos productos. Ninguno es capaz, por sí solo, de realizar dicho proceso completo, es decir, de elaborar el producto en todas sus fases. De aquí que se hable del proceso creciente de socialización de la producción, dentro del proceso de producción.

Sin embargo, la división técnica del trabajo, interna al proceso de trabajo, no es la única que existe en la sociedad. La división técnica del trabajo da lugar y es efecto al mismo tiempo de la división de la producción social, que divide y especializa a los distintos grupos de obreros en actividades diferentes: ramas o sectores. Por ejemplo, trabajo agrícola, industrial, comercial, de servicios. A medida que se desarrolla la división de la producción social, se incrementa el grado de interdependencia entre los diversos ramos o sectores. De aquí que se hable del proceso creciente de socialización de la producción dentro del conjunto de la sociedad (véase *Producción*).

La base de todo régimen de división del trabajo un poco desarrollado y condicionado por el intercambio de mercancías es la separación entre la ciudad y el campo. En efecto, la división del trabajo dentro de una nación se traduce, ante todo, en la separación del trabajo industrial y comercial con respecto al trabajo agrícola y, con ello, en la separación de la ciudad y del campo y en la contradicción de los intereses entre una y otro. Su desarrollo ulterior conduce a la separación del trabajo comercial del industrial (véase *Comercio*). Al mismo tiempo, la división del trabajo dentro de estas diferentes ramas acarrea, a su vez, la formación de diversos sectores entre los individuos que cooperan en determinados trabajos. La posición que ocupan entre sí estos diferentes sectores se halla condicionada por el modo de explotar el trabajo agrícola, industrial y comercial (patriarcalismo, esclavitud, estamentos, clases). Y las mismas relaciones se muestran, al desarrollarse el comercio, en las relaciones entre diferentes naciones.

Las diferentes fases de desarrollo de la división del trabajo son otras tantas formas distintas de propiedad; o, dicho en otros términos, cada etapa de la división del trabajo determina también las relaciones de los individuos entre sí, en lo tocante al material, el instrumento y los productos del trabajo (véase *Propiedad*).

Conjuntamente con esta división técnica y social del trabajo, observamos históricamente también otra, que posee un carácter específicamente social: *la división entre trabajo manual y trabajo intelectual*. Esta separación está determinada también por las relaciones sociales de producción imperantes en cada forma de organización social.

Economía abierta

Se da el nombre de *economía abierta* a aquella en la que las exportaciones ocupan una parte importante del producto nacional (véase *Ingreso*). Cuando la proporción es poco significativa, por contraposición, se dice que nos encontramos ante el caso de una *economía cerrada*. Esta clasificación no sólo es relativa y arbitraria sino que además es poco explicativa con respecto al grado de dependencia externa de la economía en cuestión (véase *Subdesarrollo*).

Estado

El estudio de la teoría del Estado no corresponde específicamente al campo de la economía política. Pero en el estudio de ésta, de ninguna manera puede ignorarse el papel del Estado ya que su mera existencia implica un hecho económico, aunque más no sea al actuar como consumidor, realizando el llamado gasto público. Además, y si bien la actividad primordial del Estado es de tipo político, apareciendo como árbitro y regulador de los conflictos políticos y sociales, como la política y este tipo de conflictos tienen que ver directa o indirectamente con la economía, el Estado aparece siempre ejerciendo algún tipo de regulación sobre la actividad económica. Esto, a su vez, generalmente implica además de su existencia como consumidor, la asunción por parte del Estado de otro tipo de funciones económicas como, por ejemplo, la de emisor y regulador de la

moneda o la de prestatario de ciertos servicios públicos destinados a satisfacer directamente necesidades colectivas, como los relacionados con la educación y la salud, la realización y el cuidado de caminos, de servicios de agua y de cloacas, de correo, etc.

El cumplimiento de sus actividades por parte del Estado, por mínimas que éstas sean, implica la realización de ciertos gastos. Para cubrirlos el Estado necesita obtener dinero u otras formas de recursos, que son obtenidos del conjunto de la comunidad o de determinados miembros de la misma, a través de los impuestos, tasas, etc. Los *Impuestos* son las contribuciones generales que exige el Estado mientras que las *tasas* se refieren a la prestación de determinados servicios, y se cobran como una contrapartida de los mismos.

Se dice que hay *déficit fiscal* cuando hay un exceso de gastos sobre los recursos. El Estado para gastar más de lo que recibe puede recurrir al crédito (como hacen los individuos) o puede emitir moneda detrayendo indirectamente recursos que de otro modo hubieran estado a disposición de la comunidad (aunque esto, en definitiva, se trata también de un impuesto). La emisión de moneda con este objetivo, al aumentar la cantidad de dinero circulante sin un aumento equivalente de los bienes a disposición de la comunidad, genera un aumento general de los precios (véase *Inflación*).

Con el desarrollo y expansión del sistema capitalista de producción, se puede observar un acrecentamiento de las funciones del Estado en la economía, agregándose a las tradicionales numerosas nuevas actividades, incluida su participación directa en la producción a través de empresas estatales (véase *Planificación*).

La expansión de las funciones económicas del Estado, aun cuando éste se haga cargo de la ejecución directa de determinadas actividades productivas, no implica un cambio del sistema cuando se realiza dentro de la estructura de relaciones de producción basadas en la propiedad privada. La in-

terpenetración de las funciones económicas y políticas, por otra parte, asegura un manejo más directo de las empresas y fondos estatales en función de los intereses más generales del capital monopolista. Por eso en economía se suele designar a este proceso con el nombre de capitalismo monopolista de Estado.

Estructura

El término de estructura es utilizado en economía para referirse a un determinado conjunto orgánico de elementos o relaciones que hacen a la actividad humana de la producción e intercambio.

En la producción social de su existencia, los hombres contraen determinadas relaciones necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción que corresponden a una determinada fase de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. El conjunto de estas relaciones de producción forma la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la que se eleva un edificio jurídico y político y a la que corresponden determinadas formas de conciencia social.

Lo fundamental de la estructura económica es el conjunto de relaciones internas, estables, que rigen el comportamiento de los diversos elementos que la componen; la estructura económica no es, pues, otra cosa que la forma específica de manifestarse, de combinarse entre sí las relaciones sociales de producción propias de cada modo de producción, en el ámbito de cada formación social específica. Relaciones que de ninguna manera son arbitrarias sino que se articulan sobre una determinada base, es decir, que corresponden a un determinado grado de desarrollo de las fuerzas productivas sociales, conformando conjuntamente un determinado modo de producción (véase *Desarrollo*).

Además suele utilizarse el término de estructura para referirse a la composición o conformación de la categoría económica que la acompaña. Así se habla de estructura de la producción para referirse a la participación que le corresponde a cada uno de los sectores dentro de la misma y a sus interrelaciones. Dichos sectores o componentes del producto pueden clasificarse, por ejemplo, en primario, secundario o terciario, según nos refiramos a cada una de estas actividades económicas respectivas. También pueden clasificarse en forma más desagregada, por ejemplo, sector minero, agrícola, pecuario, forestal, manufacturero, construcción, comercial, bancario, etc.

Fisiocracia

Se da el nombre de fisiocracia a la primera corriente del pensamiento económico que, como rechazo de las teorías mercantilistas imperantes hasta el siglo XVII (véase *Mercantilismo)* se propuso fundar un sistema completo de ideas económicas basadas en el "orden natural" de las cosas y en el individualismo como concepción filosófica. En su formación tuvo un peso decisivo la corriente del pensamiento iluminista que, vinculada a la revolución de 1650 en Inglaterra, se extendió entonces por toda Europa.

El sistema económico de los fisiócratas tiene prácticamente los mismos fundamentos filosóficos, siendo su elaboración casi simultánea a la de la escuela clásica, aunque el "orden natural" de los fisiócratas aparece presidido por Dios y en él se atribuye una importancia fundamental al poder de la tierra, privilegiándose el trabajo sobre ella a otros trabajos, reflejo del atraso relativo de Francia y de la preminencia aún del absolutismo feudal en dicho país. En contraposición, la escuela clásica inglesa privilegiará el trabajo en general como fuente del valor económico, atribuyendo un carácter parasitario a la renta terrateniente (ver *Liberalismo*). De todas maneras, es mérito de los economistas franceses el haber lanzado por primera vez el grito de "dejar hacer, dejar pasar", contra las restricciones mercantilistas en el campo industrial y comercial.

El exponente máximo de la escuela fisiocrática fue el francés Quesnay. Su principio esencial es el orden natural o sea el concepto de las leyes naturales, que a semejanza del mundo físico rigen también la sociedad humana. Son leyes físicas y leyes morales instituidas por el Ser Supremo; son inmutables y las mejores posibles, las más ventajosas para el género humano, cada uno las encuentra por sí, libremente, sin coerción de ninguna especie. El individuo es libre de actuar según su interés para obtener el máximo goce posible con el mínimo medio. Esta conducta económica corresponde al orden natural y corresponde, igualmente, al interés común. "El mundo va por sí", si existe un régimen de libertad, basta "dejar hacer".

Quesnay distingue la población en tres clases, según la importancia que tienen en la economía nacional: la clase de los propietarios del suelo, o de los que ejercen el dominio sobre la tierra (es aún residuo del sistema feudal) y que vive del producto neto de la agricultura, pagado por la clase productiva; la clase productiva compuesta por los agricultores, quienes suministran a la industria las materias primas y a todas las clases los productos para la subsistencia; la tercera clase es la llamada estéril, que comprende las artes y los oficios, es la clase de los industriales y de los artesanos, de los comerciantes y profesionales. Es considerada como improductiva porque no crea riqueza nueva, no hace sino agregar trabajo a las materias primas, mientras que la clase de los agricultores multiplica los productos y los valores.

En definitiva, para los fisiócratas la riqueza circula entre esas clases, pero sólo es creada por la tierra, o sea, por medio de la naturaleza; el producto de la tierra es obra divina; no es el trabajo el que crea la riqueza, como dirá más tarde la escuela clásica, sino Dios, que por medio de la clase agricultora crea la riqueza, que será distribuida entre todas las clases.

Formación social

Una formación económico-social se define por el carácter de su base (el modo de producción,

que comprende las fuerzas productivas y las relaciones de producción) y su correspondiente superestructura. Dentro de la base el elemento más cambiante y dinámico son las fuerzas productivas. Estas abarcan los medios materiales de producción (los objetos sobre los que trabaja el hombre y los que lo ayudan en ese proceso) y al hombre mismo (sus capacidades y aptitudes adquiridas en el proceso de trabajo). Las relaciones de producción dependen de las fuerzas productivas sociales. En efecto, un determinado desarrollo de las fuerzas productivas exige un modo definido de cooperación y división del trabajo en el proceso de producción.

A su vez, con el término de superestructura se define a las otras relaciones sociales, aparte de las relaciones sociales de producción (es decir, a las relaciones jurídicas, políticas, etc.), que también dependen del grado de desarrollo histórico, y a la conciencia social.

La base económica y la superestructura determinan las formaciones sociales, definidas como organizaciones sociales en las que existe una superestructura peculiar y un modo de producción dominante pero no único. En ellas coexisten junto a la ideología dominante y su superestructura correspondiente, restos de superestructuras anteriores y gérmenes de futuras superestructuras.

En definitiva, por formación social debe entenderse la forma concreta de organización social (económica, política, ideológica) en un período histórico determinado, en el que predomina sobre los otros un determinado modo de producción. Se trata, pues, de estructuras complejas, de combinaciones peculiares de características de diversos modos de producción, así como de peculiares relaciones entre estructura y superestructura propias del desarrollo histórico específico de la sociedad de que se trate.

Fuerza de trabajo

La fuerza de trabajo es el conjunto de capacidades físicas e intelectuales que posee el hombre y emplea en el proceso de producción de los bienes. La fuerza de trabajo es el elemento indispensable de producción en cualquier forma de sociedad, pero sólo bajo el capitalismo se convierte también en una mercancía.

La fuerza de trabajo como capacidad o potencial de trabajo, no es lo mismo que el trabajo, que es el acto del uso o utilización de la fuerza de trabajo (véase *Trabajo*). Esta diferenciación adquiere todo su sentido en la sociedad capitalista, ya que lo que compra el capitalista no es el trabajo sino la capacidad de trabajar de una persona durante un determinado número de horas, que luego empleará o usará en su empresa, es decir, fuera del mercado donde se realiza el acto de la compraventa de la fuerza de trabajo (véase *Capital*).

Como toda mercancía, la fuerza de trabajo debe poseer, y en efecto posee, valor y valor de uso. El valor de la fuerza de trabajo, lo mismo que el de cualquier otra mercancía, es determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para reproducirla (véase *Mercancía* y *Valor*).

La fuerza de trabajo es la aptitud que posee el hombre para trabajar. Sólo existe mientras vive su poseedor. Para mantener la vida del obrero se necesita cierta cantidad de medios de existencia. Por consiguiente, el valor de la fuerza de trabajo está determinado por el valor de los medios indispensables para mantener la vida del propio obrero.

La cantidad y la calidad de los medios necesarios para la existencia del obrero dependen en cada país de una serie de factores: de las condiciones naturales, del nivel de desarrollo económico, de las circunstancias en que se ha formado la cla-

se obrera y del tiempo que lleva luchando por sus intereses, así como de los éxitos de dicha lucha.

La fuerza de trabajo que desaparece del mercado debido a la muerte del obrero necesita ser sustituida por otra nueva fuerza. Esta la proporciona la familia del obrero. Por eso, en el valor de la fuerza de trabajo debe entrar también el valor de los medios de existencia de los familiares del obrero.

Por fin, el hombre no nace con una determinada profesión. A fin de preparar mano de obra calificada hay que hacer gastos para formar al obrero. Estos gastos de preparación profesional entran también en el valor de la fuerza de trabajo.

En definitiva, el valor de la fuerza de trabajo lo determina el valor de los medios de vida indispensables para la existencia del obrero y de su familia, así como para la capacitación del mismo. El valor de la fuerza de trabajo expresado en dinero es el precio de la fuerza de trabajo.

En cuanto al consumo de la fuerza de trabajo, como el consumo de toda otra mercancía, se realiza fuera del mercado, es decir, fuera de la circulación. Es un consumo productivo, siendo a la vez el proceso de producción de mercancías y de plusvalor.

Fuerzas productivas

Con la expresión fuerzas productivas se designa a la manera y los medios empleados por el hombre para actuar sobre la naturaleza en el proceso de la producción, así como la automodelación del hombre que lleva implícita esta relación. Y, dado que el proceso de producción tiene un carácter social, las fuerzas productivas tienen igualmente este mismo carácter: son fuerzas productivas sociales.

Las *fuerzas productivas sociales* son, pues, los

métodos técnicos de producción, los medios de producción y sobre todo los instrumentos de trabajo, así como la experiencia de los hombres y su aptitud para servirse de los medios de producción, y en fin, los hombres mismos que poseen esta experiencia y esta aptitud. Dicho de otro modo, las fuerzas productivas sociales son el conjunto de todos los factores que deciden sobre la productividad social del trabajo en cada nivel del desarrollo histórico de la sociedad; estas fuerzas expresan, pues, el potencial productivo de la sociedad.

Podemos distinguir las fuerzas productivas reales y las fuerzas productivas humanas. Unas y otras se forman y modelan en estrecha interdependencia; en efecto, los hombres crean los medios de producción y los métodos técnicos que les permiten utilizarlos; mientras que, al mismo tiempo, las aptitudes humanas se modelan en el proceso de la producción de las cosas y en la utilización de los medios de producción. Se suele emplear igualmente el término *fuerzas productivas materiales*, subrayando de esta manera que las fuerzas productivas son expresión de la actitud del hombre con respecto a la naturaleza, o sea, de la relación entre el hombre y el mundo material que le rodea; son expresión, igualmente, del carácter activo de esta relación.

En definitiva, las fuerzas productivas sociales son el conjunto de recursos y capacidades de que dispone cada *formación social* en un momento dado. Tales fuerzas productivas no pueden ser consideradas aisladamente, sino en su interrelación, en su peculiar combinación, que está precisamente condicionada por las relaciones sociales de producción imperantes (véase *Desarrollo*).

Ganancia

La ganancia es el plusvalor referido a todo el capital invertido en la producción, y aparece como fruto de este capital, como el remanente que le queda al capitalista después de cubrir los gastos de producción. Es la forma típica con que el capital, considerado como agente de producción, recibe su parte en la distribución de la producción global de la sociedad (véase *Distribución*).

En el proceso de producción el capitalista desembolsa su dinero para comprar los medios de producción y la fuerza de trabajo, obteniendo al final del proceso un determinado producto cuyo valor se integra con dichos gastos de producción y el mayor valor que surge de la aplicación de la fuerza de trabajo, o plusvalor. Este plusvalor aparece bajo la forma de ganancia.

El grado de rentabilidad de la empresa capitalista lo determina la tasa o cuota de ganancia, que no es más que la relación entre el plusvalor y el total del capital desembolsado en el proceso de producción.

De todas maneras no siempre el capitalista considerado individualmente recibe la totalidad del plusvalor, pues si existen diferenciados el capital agrario o industrial del comercial, parte de ella irá a cubrir la *ganancia comercial* (véase *Comercio*). Por otro lado, el capitalista puede utilizar capital que no es propio en su totalidad recurriendo al capital de préstamo, que en tal caso tendrá que ser compensado con el *interés* o porcentaje que su propietario cobre para realizar el préstamo (véase *Crédito*). Por último, el capitalista agrario puede tener que abonar una *renta* por el uso de

la tierra cuando ésta no sea de su propiedad, es decir, cuando pertenezca a un terrateniente.

Lo que le queda a la empresa o al capitalista después de estas deducciones, algunas o todas según el caso, es lo que se denomina comúnmente como utilidad de la empresa o beneficio del empresario.

Imperialismo

El término imperialismo tiene varias acepciones y su significado no es exclusivamente económico. En general, designa al conjunto de mecanismos a través de los cuales un país o conjunto de países domina o controla a otros y se apropia de la riqueza producida en éstos. Fenómeno recurrente en el curso de la historia, dio lugar a la implantación de diversas formas de tributo colonial con sus correlativas instituciones políticas y militares. Ahora bien, en su acepción contemporánea el imperialismo tiene sus orígenes en la transformación del capitalismo de libre competencia en capitalismo monopolista. Constituye un fenómeno inseparable del capitalismo en su última etapa, de la que es resultado y a la que ha marcado, a su vez, con caracteres definidos (véase *Concentración*). Aunque el fenómeno imperialista afecta todos los planos de la formación social en la que opera, nos atendremos aquí al contenido económico de su mecánica.

El imperialismo definido como *la etapa monopolista del capitalismo* se caracteriza por los siguientes rasgos: 1) la concentración de la producción y del capital llegada hasta un grado tan elevado de desarrollo, que ha creado los monopolios, los cuales desempeñan un papel decisivo en la vida económica; 2) la fusión del capital bancario con el industrial y la creación, sobre la base de este capital "financiero", de la oligarquía financiera; 3) la exportación de capitales, a diferencia de la exportación de mercancías, adquiere una importancia particularmente grande; 4) la formación de asociaciones internacionales monopolistas de capitalistas, las cuales se reparten el mundo; y 5) la terminación del reparto territorial del mundo entre las potencias capitalistas más importantes.

Los orígenes del capitalismo monopolista, con las características que privan en nuestros días, pueden ubicarse en la segunda mitad del siglo XIX y, más exactamente, a partir de 1870. Entre 1860 y 1870, y aun antes, ya se pueden observar ciertos monopolios e intentos de monopolización de tipo capitalista, que constituyen los gérmenes del desarrollo ulterior. Pero es recién a partir de la crisis de 1873 que comienza a acelerarse el proceso que con los vaivenes propios del ciclo económico (véase *Ciclo económico*), alcanza carácter predominante a comienzos de nuestro siglo.

El desarrollo del capital monopolista puso en primer plano el problema de la exportación de capitales, al que se subordina la exportación de mercancías. Las grandes empresas ya no buscan sólo mercados para colocar los excedentes de producción y fuentes de abastecimiento de materias primas y alimentos baratos; buscan también fuentes de ganancia para sus excedentes de capital (véase *Monopolio*). Las relaciones entre países compradores y vendedores se transforman en relaciones entre deudores y acreedores, lo que implica un afianzamiento de la dependencia: el comprador no debe la misma fidelidad que el deudor, y el acreedor tiene mayores derechos a interferir para asegurarse el cobro de los intereses y la deuda, o puede disponer directamente el uso que debe darse al capital, en tanto conserve su propiedad.

La etapa monopolista del capitalismo se caracteriza por la búsqueda de mercados cada vez más amplios, fuera de las fronteras nacionales, de las grandes combinaciones (véase *Corporación*). Este proceso se vio jalonado por batallas entre los grandes trusts, arreglos temporarios y la formación de carteles internacionales, reparto de mercados, nuevas guerras económicas y otros fenómenos similares. Este choque de fuerzas en el plano económico trasciende sus límites y lleva

necesariamente a conflictos armados entre los países.

La expansión del capitalismo a escala mundial, particularmente en su faz imperialista, ha desempeñado un papel muy importante en la transformación capitalista de los países atrasados y dependientes. Si bien es cierto que esa transformación ya se venía operando en los mismos, no hay dudas que la penetración del capitalismo extranjero la aceleró. Aceleró la desintegración del régimen económico-social anterior y el desarrollo de relaciones mercantiles en la ciudad y el campo, creando además ciertas condiciones y posibilidades para el desarrollo de la producción capitalista.

Pero ésto es sólo un aspecto del cambio operado a raíz de la penetración del imperialismo en los países atrasados. El otro aspecto, que acompaña necesariamente al anterior y surge del propio imperialismo y de las fuerzas internas, particularmente de la clase terrateniente, sobre las que se apoya el ingreso del capital imperialista, es que el imperialismo y dichas fuerzas en los hechos traban el desarrollo del capitalismo en estos países (véase *Subdesarrollo*).

Inflación

Se da el nombre de inflación al alza persistente y generalizada de precios, que se vincula comúnmente a la pérdida de valor del dinero.

El propio carácter de mercancía del dinero ya trae implícita la posibilidad de un alza generalizada de precios si el valor de dicha mercancía cae en relación con el valor de las demás mercancías. Por ejemplo, el descubrimiento de América, con sus ricos yacimientos de oro, provocó en los siglos XVI a XVII en Europa una "revolución" en los precios. La extracción del oro requería en América menos trabajo que en Europa. La afluencia a Europa del oro americano, más barato, determinó un alza general de los precios.

También puede haber un alza general de precios vinculada a la función del dinero como *patrón de precios*, debido a alteraciones que el Estado pueda hacer en el contenido de metal de la unidad monetaria (véase *Dinero*). Por ejemplo, si el Estado reduce la cantidad de oro contenida en la unidad monetaria, es decir, si rebaja su contenido oro, el mercado reaccionará contra esta medida elevando los precios, y el valor de las mercancías seguirá expresando como antes la cantidad de oro correspondiente al trabajo empleado para producirlas. Sólo que ahora, para expresar la misma cantidad de oro, harán falta más unidades monetarias que antes.

Pero sobre todo el alza persistente y generalizada de precios se ha convertido en una enfermedad endémica del capitalismo en la época actual donde los signos monetarios de papel han venido a ocupar casi totalmente el lugar de las monedas de metal como medios de circulación y de pagos. Como el papel moneda, por más que sea de curso forzoso, carece de valor por sí mismo, si se emite en una cantidad superior a la necesaria para la circulación forzosamente se producirá su desvalorización.

Si bien el exceso de emisión puede ser originado en forma inmediata por el Estado, por ejemplo para cubrir el *déficit fiscal* (véase *Estado*), ni aun en este caso puede decirse que el fenómeno inflacionario sea un fenómeno puramente monetario, autónomo de la estructura de producción. La necesidad de dicha emisión significa que, al evadirse el pago de impuestos, el Estado se ve obligado a emitir moneda.

En general, en las sociedades modernas, la inflación se ha convertido en un método de *redistribución de ingresos* en favor de los capitalistas, (véase *Salario*) y dentro de ellos de los sectores monopolistas que tienen posibilidad de elevar en

forma autónoma los precios. Y en el conjunto de la economía mundial constituye un reflejo del desequilibrio entre los países desarrollados y subdesarrollados.

Las potencias imperialistas descargan su crisis particularmente sobre la parte del mundo subdesarrollado, transfiriendo con ella su propia inflación. La circulación en los países subdesarrollados de las monedas extranjeras, y la tremenda presión especulativa que su adquisición genera, potencian dichos efectos nefastos sobre el conjunto de la economía nacional.

El prolongado déficit de los pagos internacionales, con una creciente *deuda externa* que refuerza la dependencia de los países subdesarrollados respecto de los centros desarrollados (véase *Comercio*), y el agotamiento del oro y de las divisas, acelerado por la exacción imperialista, acarrean la desvalorización de la moneda de los países dependientes. Lo mismo ocurre con el déficit que generan los mecanismos del sistema de *división internacional del trabajo*, propia de la presente etapa (véase *Términos de intercambio*).

La imperiosa necesidad de los países subdesarrollados de vender sus productos para cubrir los déficits que ocasiona todo ese mecanismo, los obliga a devaluar su moneda para poder competir así a más bajos precios en el mercado mundial. Pero a su vez las restricciones a la oferta interna presionan a nuevas alzas de precios internos, lo que obliga a posteriores devaluaciones. Asimismo, el encarecimiento de los productos importados presiona al aumento de los precios internos.

En esté contexto crecen los requerimientos de dinero para la circulación interna. Los principales objetivos de emisión de papel moneda en los países subdesarrollados son la compra de divisas y la cobertura del déficit fiscal. Como se devalúa persistentemente la moneda nacional, el Estado requiere cada vez más pesos para comprar las divisas extranjeras. Y también como aumentan sus gastos, al aumentar los precios internos y ex-

ternos de los productos que el Estado adquiere, necesita más pesos. Sin una política monetaria independiente y sin una política fiscal sana, que se deteriora por la propia inflación, el Estado no hace sino recurrir al expediente de la emisión de papel moneda para cubrir los déficits. Lo que no hace más que acelerar la inflación, con un más rápido crecimiento de los precios y de la desvalorización de la moneda.

Ingreso

El término ingreso se refiere comúnmente a la retribución que en el proceso económico recibe cada uno de los llamados agentes de producción; es decir, que se refiere a la distribución del producto. Por eso es que los términos producto e ingreso suelen utilizarse indistintamente, cuando se habla de la economía global. El primero se entiende desde el punto de vista de la elaboración de bienes (de quienes lo producen), mientras que el segundo desde el punto de vista de la distribución (de quienes reciben el producto).

Se habla de producto bruto interno o de ingreso bruto interno cuando se quiere indicar el conjunto de bienes producidos en un país en un período determinado, generalmente un año. Se lo computa estadísticamente mediante la suma de los valores agregados por todos los sectores de la economía, incluyéndose mercancías y servicios. Se llama *bruto* porque incluye la parte correspondiente a consumo y pérdida de capital fijo (depreciación), mientras que cuando éstas se deducen, se llama *neto*. Y es *interno* porque se trata del valor agregado por la actividad económica total del país dentro de su área geográfica. Si consideramos las transferencias netas al exterior (sumando los ingresos que obtienen los nacionales en el exterior y restando los ingresos que extraen

del país los extranjeros), llegamos al concepto de producto o ingreso *nacional*, también llamado *renta nacional*.

Al hablar de valor agregado o añadido nos referimos al conjunto de nuevos valores que adquiere una materia o un objeto por el hecho de las distintas actividades económicas que se aplican sobre él. El valor agregado es la diferencia entre el valor de todos los bienes producidos a su precio de venta en el mercado y el valor de las mercancías y de los servicios utilizados en el proceso de producción (insumo).

El *valor agregado bruto* se computa por el precio de venta (y por tanto decimos a precios de mercado) de los bienes producidos por los distintos sectores, menos lo que los sectores se han comprado entre sí (transacciones intersectoriales) a fin de utilizarlo como materia prima que se incorpora al producto final.

El valor de la producción de un sector, menos los insumos (productos comprados de otros sectores o del mismo sector utilizados como materias primas) nos da el valor agregado por ese sector. La suma de todos los valores agregados de los distintos sectores nos da el valor agregado por la economía, producto o ingreso según el lado de que se mire.

Si tomáramos el total de la producción de los distintos sectores sin restar los insumos estaríamos duplicado el producto. Por ejemplo, al total de la producción del sector derivados del petróleo debemos restarle el petróleo crudo, ya valuado en el sector correspondiente, y así obtendremos el valor agregado por aquel sector. Es decir la industria recibe el petróleo, le incorpora trabajo para obtener los productos derivados: el valor incorporado por ese trabajo es el *valor agregado*. La diferencia entre el precio de los productos obtenidos por la industria molinera, en otro ejemplo, y el del trigo insumido en el proceso, nos da el valor agregado por esta industria.

Hasta aquí hemos hablado del cálculo del valor

agregado por el método llamado *a precios de mercado*. Existe otra forma de cálculo, que es la llamada *a costo de factores*, por la que se mide el producto desde el punto de vista del ingreso, es decir por lo que recibe en la distribución cada uno de los llamados factores de producción en cada uno de los sectores considerados de la economía.

El hecho de que se computan los precios de venta (precios de mercado) puede inducir a errores de interpretación: las características monopolistas o semimonopolistas de los mercados pueden hacer que los precios sean fijados arbitrariamente sin una relación exacta con los costos de producción. Los sectores monopolistas más fuertes aparecerán como produciendo más, al ser sus precios más altos. El mismo tipo de distorsión se puede producir cuando el valor agregado de los sectores se calcula de acuerdo a los ingresos percibidos por los denominados factores de producción (lo que se llama a costo de factores). Por ejemplo, algún servicio que no representa ningún agregado real al producto pero que, por distorsiones de la economía, ocupa una gran cantidad de mano de obra e incluso de capital, al calcularse su valor agregado por lo que se paga al trabajo y el capital (al que se puede agregar la renta del terrateniente), figurará con una importante contribución al producto.

Insumo

Se da el nombre de insumo al conjunto de los elementos (objetos naturales, materias primas y productos intermedios y auxiliares) consumidos en el proceso de producción y que desde este punto de vista constituyen los objetos de trabajo (véase *Medios de producción*). El valor final de los productos menos el valor de los insumos nos

da el *valor agregado* en el proceso respectivo a que hagamos referencia (véase *Ingreso*).

Intercambio

(véase *Circulación*)

Inversión

Las mercancías y servicios disponibles para el gasto, en general, pueden consumirse o destinarse a ampliar el capital existente. Esto último es lo que se conoce comúnmente como inversión y que en términos globales se refiere al conjunto de bienes producidos en un período determinado que se agregan al *capital nacional*.

En cuentas nacionales (véase *Ingreso*) se habla de *inversión bruta* o *inversión neta*, según se excluyan o no las asignaciones necesarias para reponer el capital desgastado en el proceso productivo (depreciación o amortización de los equipos, edificios, etc.). En ambos casos el concepto es amplio pues incluye las variaciones de existencias de bienes de un período a otro, es decir los *stocks*, por lo que al referirse a la inversión en el sentido estricto se suele agregar el aditamento de reproductiva (véase *Reproducción*).

Liberalismo

En economía política el término de liberalismo se identifica con el sistema económico de la llamada escuela clásica, cuyos fundadores fueron los ingleses Adam Smith y David Ricardo en el siglo XVIII. El nombre de liberalismo deriva del hecho de que propugnaban la libertad económica absoluta, opuesta a los conceptos mercantilistas (véase *Mercantilismo*), criticando todo monopolio, incluso el del dominio feudal sobre la tierra, que era el único monopolio considerado natural y por lo tanto aceptado como tal por los fisiócratas (véase *Fisiocracia*).

La escuela clásica, principalmente Adam Smith y luego David Ricardo, es la que desarrolla la mayoría de los conceptos de la economía política. El examen de la naturaleza de la *división del trabajo* en la sociedad contemporánea es el principio esencial de toda la obra de Adam Smith. Allí el *trabajo* se entiende como trabajo productivo y significa el valor que el trabajo agrega a la materia. El cambio aparece como una necesidad de la división del trabajo, y en el análisis de la mercancía distingue entonces entre el valor de uso y el valor de cambio, definiendo al trabajo como "el verdadero y único principio del valor" (véase *Mercancía*).

Siguiendo el camino de Adam Smith, quien se ocupó fundamentalmente de los problemas de la *producción*, David Ricardo explicará y profundizará a su vez el problema de la *distribución*, ocupándose del *salario*, *beneficio* y *renta*, como retribución de los posteriormente llamados factores de la producción (trabajo, capital y tierra), en el proceso de la formación de los precios.

El mérito de Ricardo consiste en haber separado definitivamente la economía política de las otras ciencias, construyendo un complejo edificio económico en el cual las leyes económicas no llevan huellas ni de la filosofía natural ni de la moral. Toda la economía es considerada por Ricardo como una economía de cambio. Todo proceso económico, como producción, circulación, distribución, debe ser considerado en relación con el *valor* de los bienes que son producidos, son puestos en circulación y se distribuyen en el mercado. La *teoría del valor* se vuelve así el eje de toda la doctrina de Ricardo y a ella hay que referir todo su sistema.

Así llegará a resolver la confusión entre valor y precio en que había incurrido el propio Adam Smith al definir los salarios, los beneficios y las rentas como elementos constitutivos del precio natural de las mercancías o valor de cambio, cuando en realidad ellos son un resultado del proceso de distribución en una sociedad basada en el cambio de mercancías. El valor se entiende en Ricardo como *valor comparativo,* esto es, como una relación entre dos valores y no como un valor absoluto. Siendo los beneficios y los salarios igualados en todas las industrias, no pueden ejercer una influencia sobre el valor comparativo de las mercancías y la renta es ella misma el resultado, no la causa del valor. Queda entonces, como base del valor de dos mercancías que se intercambian en el mercado, la cantidad de trabajo que costó la producción respectiva.

Por último, David Ricardo coronará las postulaciones del liberalismo económico, formulando la teoría de la división internacional del trabajo.

Marginalismo

Se da el nombre de marginalista a la escuela económica que, con pretensiones también científicas, es decir explicativas del fenómeno económico global, se desarrolló en torno a la elaboración de la teoría de la utilidad y de la rareza, tomando como parámetro de la medida del valor de las mercancías la intensidad de la última necesidad satisfecha, es decir la llamada utilidad final o marginal. Para esta escuela, el valor de una cosa depende de la sensación de satisfacción o de pena, de la utilidad o no utilidad que tiene una cosa para nosotros. Por eso también se la llama escuela subjetiva.

La escuela subjetiva estudia, al contrario que la escuela clásica y otras escuelas objetivas, las relaciones de cambio sobre la base, no de los costos, sino de la utilidad que los bienes tienen para los diferentes contratantes. El valor de los bienes, para ella, más que en el valor de cambio está fundado o basado en la utilidad y representa el valor de uso (véase *Valor*).

La racionalidad de la escuela marginalista radica en la racionalidad de un supuesto "hombre económico", ideal, cuyas resoluciones responden sólo a una razón económica que, independientemente de otros factores, le permite calcular, hacer previsiones, comparar los placeres y las penas que la satisfacción o no de un deseo suyo le puede procurar; y actúa así, en consecuencia. De donde, la escuela marginalista hace el análisis psicológico y subjetivo de los motivos económicos individuales.

Las teorías marginalistas y subjetivas también dieron lugar a la escuela del equilibrio económico

concebido como equilibrio mecánico. A través de los precios del mercado que nivelan la oferta y la demanda se lograría el equilibrio individual de utilidades y desutilidades, el que proyectado a nivel global nos daría el equilibrio general del sistema. Con lo cual la ciencia económica se reduciría a un mecanismo de cambio, y el principio hedónico de obtener la máxima satisfacción con el mínimo esfuerzo se vuelve un principio de mecánica pura del "mínimo esfuerzo" o de la "economía de las fuerzas".

Medios de pago

El conjunto de los medios de pago comprende las sumas de *dinero* en manos del público más los depósitos a la vista (cuentas corrientes bancarias). Cuando hay un exceso de medios de pago sobre los bienes disponibles aparece un proceso inflacionario (véase *Inflación*).

Medios de producción

Llamamos medios de producción a los objetos materiales de los que se sirven los hombres en su trabajo, tales como: arados, bestias de carga, máquinas, edificios industriales, vagones, barcos, mineral de hierro, acero, azufre, etc.

Algunos medios de producción son transformados en el curso del proceso del trabajo, y entonces los denominamos *objetos de trabajo*. Estos objetos de trabajo son las riquezas naturales, como la tierra, la fauna de los bosques, el carbón de las minas, etc., así como las materias primas y los productos semi-acabados o artículos intermedios tales como el algodón, las máquinas a medio fabricar y otros. La diferencia entre la *materia bruta* y la *materia prima* reside en que la primera es

la que proviene directamente de la naturaleza, la que el trabajo no hace sino desprender de ella, mientras que la materia prima es aquella que ha sufrido una modificación cualquiera efectuada por el trabajo.

Otro segundo grupo de medios de producción sirve para transformar, para modificar los objetos de trabajo, y son los que se llaman *medios de trabajo*. A título de ejemplo, se puede citar ante todo a los *instrumentos de trabajo*, es decir: objetos especialmente adaptados a la ejecución de una actividad dada, como las hachas, las láminas de sierra, las máquinas, el instrumental químico, las locomotoras, etc. Ciertos objetos, que no son verdaderos instrumentos, pero que son, sin embargo, necesarios para la utilización de los instrumentos, constituyen igualmente medios de trabajo. Entre éstos tenemos, por ejemplo, los edificios, los puertos, las carreteras, los almacenes, e igualmente la tierra (que puede ser, a la vez, objeto de trabajo).

Los medios de producción no sirven directamente para la satisfacción de las necesidades humanas; no obstante, sirven indirectamente para este fin, dado que son indispensables para la producción de los bienes que constituyen los medios que satisfacen las necesidades. Por ello, consideramos también como bienes los medios de producción; es decir, como medios materiales de satisfacer necesidades (véase *Bienes*).

Modos de producción

Las fuerzas productivas sociales y las relaciones de producción ligadas a ellas, que se basan en un determinado tipo de propiedad de los medios de producción, constituyen en su conjunto lo que denominamos el modo de producción. Partiendo de las investigaciones sobre el desarrollo histórico de la sociedad humana, se pueden distin-

guir cinco modos fundamentales de producción, que, en términos generales (pero siempre con sus própias particularidades), coinciden con determinados períodos de la historia humana.

El primero es la *comunidad primitiva*, en la que la mayor parte de los medios de producción, y especialmente la tierra, son propiedad común. Aquí el desarrollo de las fuerzas productivas era muy bajo, siendo muy reducida la división del trabajo y distribuyéndose el producto en forma igualitaria.

A la división del trabajo dentro de la familia siguió luego la primera gran división social del trabajo, al separarse la agricultura de la ganadería. Esto permitió un gran incremento en la producción que, acompañado de una expansión del intercambio, llevó a la segunda gran división social del trabajo: los oficios se desglosaron de la agricultura. El nuevo incremento en el desarrollo de las fuerzas productivas que ella posibilitó originó, a la vez, la posibilidad del surgimiento de nuevas relaciones de producción que dieron origen al esclavismo.

El rasgo principal del *esclavismo es el dominio* de la propiedad privada o del estado esclavista tanto sobre los medios de producción como sobre los propios trabajadores, es decir, sobre los esclavos. Estos eran considerados como objetos y su dueño, el particular o el monarca, podían disponer de ellos íntegramente y sin limitaciones. Tanto la hacienda del esclavista como las grandes obras del mundo antiguo se basaban en el trabajo forzado de los esclavos.

El mayor desarrollo de las fuerzas productivas que posibilitó este sistema, en relación a la comunidad primitiva, originó un mayor desarrollo del intercambio produciéndose así la tercera gran división social del trabajo: la segregación de la clase de los mercaderes. Tanto éstos y los artesanos, así como la aristocracia esclavista, se fueron concentrando más y más en las ciudades. La ciudad fue separándose cada vez más del campo, y el trabajo intelectual, del físico.

Pronto el régimen esclavista comenzó a presentarse como muy estrecho para el posterior desarrollo de las fuerzas productivas, y enancado sobre las cada vez más frecuentes y multitudinarias insurrecciones de esclavos, fue abriéndose paso el *feudalismo*. Bajo este régimen el trabajador adquiere el carácter de siervo o vasallo de los propietarios particulares de la tierra o del Estado feudal, quedando adscripto a la tierra por la fuerza de la ley o de la costumbre. El campesino poseía pequeños medios de producción y el disfrute de la parcela de tierra que recibía, por lo que estaba en cierta manera interesado en los resultados del trabajo, lo que constituyó la ventaja principal del modo de producción feudal respecto del esclavista. Como contrapartida el campesino debía realizar trabajos en la hacienda del señor o entregar al mismo una parte de su producto, bajo la forma de renta o tributo según el caso. Paralelamente se desarrollaban en las ciudades las artesanías, con la organización de los gremios de oficios y su estratificación en distintos estamentos.

Posteriormente, al progresar las ciudades, los oficios y el comercio, las haciendas feudales se fueron incorporando cada vez más a la circulación mercantil. Los señores feudales fueron pasando al sistema de renta en *dinero*, según la cual los campesinos tenían que pagar en concepto de censo cierta suma en metálico por el disfrute de la tierra. La renta en dinero daba lugar a un interés más elevado del campesino por los resultados de su trabajo que en la renta en especie. Al mismo tiempo brindaba grandes posibilidades para la aparición de la desigualdad patrimonial entre los propios campesinos. Todo esto a su vez repercutió en un mayor desarrollo de la producción mercantil, es decir, la producción de artículos destinados al cambio, apareciendo nuevas ramas de la economía, perfeccionándose en las ciudades los métodos de elaboración de las materias primas y acentuándose la especialización de

la artesanía. Entre los productores de mercancías se libraba una enconada competencia, la que abría un proceso de diferenciación en ricos y pobres tanto en la ciudad como en el campo. Al ampliarse el mercado, los productores de mercancías en gran escala comenzaron a recurrir con más frecuencia a la contratación de campesinos y artesanos arruinados. Así en el propio seno de la sociedad feudal fue diferenciándose la burguesía que en un principio no era sino un estamento más, que dio origen al proletariado y al nuevo modo de producción, el *capitalismo*.

La producción de mercancías requiere, y a su vez promueve, una alta división del trabajo entre los miembros de una sociedad y un amplio desarrollo del cambio. Pero estas condiciones si bien son básicas, no bastan para definir la producción capitalista. Es imprescindible además, la existencia de trabajadores libres; libres en todo el sentido de la palabra, es decir, que no pertenezcan a ningún propietario en particular, y que no posean medios propios de trabajo o de subsistencia, sino sólo sus personas. Es por eso que el capitalismo fue precedido por un movimiento tendiente a liberar a los trabajadores de las relaciones de servidumbre o vasallaje y de los gremios artesanales de la época anterior. A la vez, sufrieron un proceso de expropiación de los medios de producción y todas las condiciones de existencia bajo otro tipo de relación que no fuera la que implica la venta de su fuerza de trabajo. Es decir, la propia fuerza de trabajo se convirtió en una mercancía más (ver *Capitalismo*).

Por último, el quinto modo de producción es la producción *socialista*. Los medios de producción son propiedad social (propiedad de la sociedad entera) y, en ciertas condiciones, una parte de los medios de producción pueden ser, igualmente, propiedad común de cooperativas, comunidades rurales, municipios, ciudades, etc. El proceso de producción está planificado y dirigido conscientemente por la sociedad, es decir, por organismos

creados con este fin, que representan el conjunto de la sociedad y que se proponen satisfacer las necesidades de todos sus miembros (véase *Planificación*).

Estos cinco modos de producción, si bien corresponden en general a ciertas épocas del desarrollo histórico de la humanidad, nunca aparecen totalmente puros. Cada *formación social*, si bien presenta un modo de producción dominante, puede presentar elementos de otros modos de producción, en particular supervivencias de modos anteriores que a su vez interactúan sobre el modo dominante condicionándolo, como sucede en todo conjunto orgánico.

Mercancía

La mercancía es una cosa que, en primer lugar, satisface una determinada necesidad del hombre y que se produce, además, no para el propio consumo, sino con destino al cambio.

La utilidad de una cosa, las cualidades que le permiten satisfacer tales o cuales necesidades del hombre, hacen de ella un *valor* de uso. Este puede satisfacer directamente las necesidades personales del hombre o servir de medio de producción de bienes materiales (véase *Bienes*).

Pero no todas las cosas útiles son mercancías. Hace falta, además, para ello que sean producto del trabajo y que se produzcan para otros, para la venta. Por eso, la mercancía, además de tener un valor de uso tiene un *valor de cambio*. Este se manifiesta, ante todo, como la relación cuantitativa en que se cambian unas mercancías por otras.

La única propiedad común contenida en las diversas mercancías y que permite equipararlas entre sí en el cambio es que todas ellas son *productos del trabajo*. Lo que sirve de base a la equiparación de dos mercancías cambiadas es el tra-

bajo social invertido para producirlas, por lo que definimos como *valor* al trabajo social de los productores materializado en las mercancías.

Que el valor de las mercancías se determina por el trabajo invertido en producirlas, lo confirman hechos por todos conocidos. Ciertos bienes materiales, como el aire que se respira, útiles de por sí, pero que no representan una inversión de trabajo, no encierran ningún valor. Bienes materiales cuya producción requiere grandes cantidades de trabajo, como ocurre en el oro o los diamantes, poseen un valor muy elevado. Muchas mercancías que en otro tiempo se vendían carísimas se abaratan considerablemente cuando el progreso de la técnica reduce la cantidad de trabajo necesaria para producirlas.

Detrás del cambio de las mercancías se encuentra la división social del trabajo entre los propietarios de ellas. Los productores de mercancías, al equiparar diversas mercancías unas con otras, equiparan, al mismo tiempo, sus diversos tipos de trabajo. El valor expresa, por tanto, las relaciones de producción entre los productores de mercancías, relaciones que se manifiestan en el cambio de unas mercancías por otras.

Es decir que la mercancía posee un *doble carácter:* es, por una parte, valor de uso y, por otra parte, valor. Este doble carácter de la mercancía responde al *doble carácter del trabajo* materializado en ella; es decir, trabajo concreto, por un lado, y trabajo abstracto, por el otro. Todo trabajo es, por una parte, inversión de la fuerza humana de trabajo bajo una forma determinada y encaminada a un fin y, como tal, como *trabajo concreto* y útil, produce los valores de uso. Pero todo trabajo es, por otra parte, inversión de la fuerza humana de trabajo en el sentido general de despliegue de energías físicas e intelectuales y, como tal, como trabajo humano igual o *trabajo humano abstracto*, forma el valor de la mercancía (véase *Trabajo*).

La magnitud del valor de la mercancía la determina el tiempo de trabajo. Cuanto más tiempo se

necesite para producir una determinada mercancía, mayor será su valor. Pero es bien sabido que los diversos productores trabajan en diferentes condiciones e invierten diferentes cantidades de tiempo de trabajo para producir las mismas clases de mercancías. ¿Quiere decir esto que cuanto más indolente sea el trabajador o menos favorables sean las condiciones en que trabaje, mayor será el valor de las mercancías que produzca? No, no quiere decir eso. La magnitud del valor de la mercancía no la determina el tiempo de trabajo individual, el tiempo de trabajo invertido en la producción de la mercancía por cada productor de por sí, sino el tiempo de trabajo socialmente necesario.

Tiempo de trabajo socialmente necesario es el que se requiere para producir una mercancía cualquiera en las condiciones sociales medias de producción, es decir, con el nivel técnico medio y la capacidad y la intensidad de trabajo medias. El tiempo de trabajo socialmente necesario corresponde a las condiciones de producción en las que se fabrica la mayoría de las mercancías de una especie determinada. El tiempo socialmente necesario cambia a medida que crece la productividad del trabajo.

La *productividad del trabajo* se determina por la cantidad de producción lograda en la unidad de tiempo de trabajo. El trabajo se hace más productivo al perfeccionarse los instrumentos de producción o al ser éstos empleados en su mayor rendimiento, al progresar la ciencia, al elevarse la pericia del trabajador, mediante la racionalización del trabajo y por otros avances en el proceso de producción. Cuanto mayor sea la productividad del trabajo, menor será el tiempo necesario para producir una unidad de la mercancía de que se trata y más bajo el valor de esta mercancía.

Hay que distinguir entre la productividad del trabajo y la intensidad del mismo. La *intensidad del trabajo* la determina el trabajo invertido en la unidad de tiempo. El aumento de intensidad del tra-

bajo significa el aumento del trabajo invertido en un lapso dado. Cuanto más intenso sea el trabajo que se invierte en la unidad de tiempo, mayor será la magnitud del valor creado, el cual se materializará en una cantidad mayor de mercancías producidas.

En la producción de mercancías intervienen trabajadores con diverso grado de calificación. El trabajo de quienes no poseen formación especial alguna se llama trabajo *simple*. El que requiere una preparación especial se denomina trabajo *complejo* o *calificado*.

El trabajo complejo crea en una unidad de tiempo un valor de mayor magnitud que el trabajo simple. En el valor de la mercancía fruto del trabajo complejo entra también una parte del trabajo invertido en el aprendizaje del obrero. El trabajo complejo representa una multiplicación del trabajo simple: una hora del primero equivale a varias horas del segundo. La reducción de todas las modalidades del trabajo complejo al simple se efectúa de modo espontáneo. La magnitud del valor de una mercancía la determina la cantidad de trabajo simple socialmente necesario.

Mercantilismo

Se conoce como mercantilismo al conjunto de ideas económicas predominantes en la última fase del modo de producción feudal, aproximadamente de la mitad del siglo XV hasta la mitad del siglo XVIII. Es la época de formación de los estados nacionales, bajo la égida de los regímenes monárquicos, en que la economía medieval caracterizada por restringidas unidades urbanas cede el lugar a unidades económicas más grandes y más complejas.

En estas circunstancias, el mercantilismo no se presenta como un conjunto de ideas económicas

homogéneas, sino que adopta características propias en cada país (monetarista, en España; agrarista e industrialista, en Francia; industrialista y comercialista, en Inglaterra). Se presenta, sobre todo, como un conjunto de ideas prácticas, de preceptos de política económica, para dar a la economía, considerada siempre desde un punto de vista global, una dirección acorde a las necesidades contingentes a la formación y desarrollo de los estados nacionales de entonces. Su importancia para el desarrollo de las doctrinas económicas reside en el hecho de que con el mercantilismo la materia económica es por primera vez estudiada independientemente de toda otra disciplina y los primeros tratados de economía datan de esta época. Es considerada también como un tránsito entre las doctrinas económicas medioevales, basadas en principios éticos y religiosos, y la doctrina fisiocrática, que es la primer tentativa verdaderamente científica de constituir un sistema basado en el concepto del "orden natural" de las cosas y en el principio individualista (véase *Fisiocracia*).

Los metales preciosos no eran considerados por los mercantilistas como la única riqueza, como a veces se sostiene erróneamente, sino que les atribuían una importancia enorme a causa de las necesidades crecientes de la economía nacional a comienzos de la época moderna y de la penuria del comercio, donde los limitados intercambios y la ausencia del crédito hacían de los metales preciosos el único medio utilizable para la circulación y para las finanzas del Estado.

La sed de oro y de dinero en general explica también la importancia atribuida al comercio, que fue en cambio censurado en el medioevo. El comercio permite a los países que no tienen minas procurarse metales preciosos y toda la política mercantilista se explica por el deseo de procurarse metales preciosos mediante el comercio, favoreciendo las exportaciones a cambio de oro y plata. Los países carentes de minas, como Francia

e Inglaterra por ejemplo, buscaban adquirir metales preciosos por medio del intercambio con productos agrarios e industriales, requeridos por España, que era rica en dinero y pobre en productos. De manera que se atribuyó gran importancia a la producción y a la exportación, así como a la *balanza comercial* favorable (véase *Comercio*). Se buscaba favorecer las exportaciones y limitar las importaciones de productos extranjeros, por cuanto el excedente de las exportaciones sobre las importaciones favorecía la entrada de metales. Todo esto explica por qué la política económica mercantilista tenía por fin el enriquecimiento y era de un carácter esencialmente proteccionista, favoreciendo y regulando la producción agrícola e industrial, incluso con industrias estatales y subsidios y privilegios para las producciones nacionales en desmedro de las extranjeras. De esta época (siglo XVII) es William Petty quien en consonancia con la revolución inglesa de 1650 avanzará sobre el pensamiento mercantilista al definir como fuentes de riqueza a la tierra y al trabajo.

Monopolio

En su sentido estricto, el término monopolio significa un solo oferente. Cuando existe más de un oferente, pero en número reducido, se denomina *oligopolio*.

El término de monopolio se utiliza genéricamente para referir a empresas gigantes que, por su importancia en el mercado, pueden imponer restricciones a la competencia. Estas restricciones pueden darse de hecho, por la mera existencia de una empresa suficientemente grande como para que sus decisiones sean definitivas en cuanto a las condiciones en que se ofrece o demanda un producto. O sino ser producto de la combinación que se da bajo distintas formas (trusts, cárteles, acuerdos, etc.) entre dos o más empresas decisorias.

Es decir, para que existan *condiciones monopolísticas* no es necesaria la existencia de una sola empresa que ofrece el o los productos. Basta con que las empresas (grandes y/o pequeñas) se pongan de acuerdo sobre las condiciones de oferta y/o precios para el producto o la rama de producción considerados; en acuerdo expreso o tácito. Se puede establecer un convenio entre todas las empresas o uno entre las empresas mayores que haga que las menores, por su condición económica, tengan que guiarse por el mismo. O, sin que exista ningún convenio, que una gran empresa controle el mercado en condiciones tales que las restantes empresas funcionen, en los hechos, acatando precios y aprovechando el margen que les deje la empresa mayor, es decir, a la sombra de la misma (véase *Trusts*).

La preponderancia de los monopolios, o tendencia a la constitución de formas monopolistas, en los distintos sectores de la economía, es el rasgo sobresaliente del desarrollo capitalista mundial desde comienzos de la década de 1870 hasta nuestros días. Todo este período se caracteriza por el afianzamiento y profundización del desarrollo del capitalismo en el sentido del aumento extraordinario de las escalas de producción, de los movimientos internacionales de mercancías y capitales, de la combinación de las grandes empresas y de la lucha por el control monopolista de los mercados.

En los países más desarrollados la monopolización de sectores claves de la economía fue reduciendo el campo de las inversiones internas: una vez logrado el control del mercado nacional y aseguradas las ganancias monopolistas sobre el mismo, resultaba contraproducente insistir con inversiones en el mismo sector si no se lograba una expansión permanente, como en el caso de las industrias de guerra. Por otro lado, el exceso de inversiones en los sectores competitivos presio-

naba el descenso de las tasas de ganancia. Todo esto hacía que existiera una plétora de capitales, en relación a sus posibilidades de empleo obteniendo determinadas tasas de ganancia, que buscaba salida hacia el exterior.

Las grandes empresas, individualmente o bajo la forma de combinaciones, procuran además monopolizar las fuentes de recursos naturales, tanto en su país de origen como en otros países. La lucha entre los trusts por las esferas de influencia, se transforma en lucha entre los estados por el reparto del mundo (véase *Imperialismo*).

Nacionalismo

Al lado de la escuela socialista (véase *Socialismo*) que surgió contra el extremo individualismo y naturalismo de la escuela clásica (véase *Liberalismo*), existió en Alemania otro movimiento económico que buscó un correctivo al individualismo, cosmopolitismo y liberalismo clásicos, atribuyendo una gran importancia al Estado y a la nación, considerados como unidades políticas y económicas, como organismos capaces de coordinar las capacidades productivas de todos los miembros. Este movimiento, llamado nacionalista, tuvo su principal exponente en Federico List y se vincula con la escuela histórica alemana, del llamado relativismo histórico.

Partiendo del punto de vista de que toda nación se distingue de las otras por sus orígenes, por su historia, hábitos, costumbres, leyes e instituciones, List critica el cosmopolitismo de Adam Smith. Para List, la economía política nacional debe enseñar cómo una determinada nación, en la actual situación y con respecto a sus circunstancias particulares, puede conservar y mejorar su estado económico y elevarse a un grado tal de cultura que le permita unirse a las otras naciones civiles.

List da más importancia que a la riqueza al poder de crear la riqueza, poniendo por tanto el centro en la idea de que la nación debe preocuparse por acrentar las fuerzas productivas, aun sacrificando los valores de cambio actuales, es decir, que la nación "debe soportar la privación de las riquezas materiales y de las ventajas presentes, para asegurarse las fuerzas intelectuales y sociales y las ventajas futuras". En consecuencia, va

a proponer el proteccionismo como la mejor política económica para las naciones débiles o atrasadas en su desarrollo industrial.

Tanto List, como los proteccionistas norteamericanos, que se pueden inscribir en el nacionalismo económico, no proponen un cuerpo de doctrina económica contrapuesto al de la escuela clásica. Sólo cuestionan la aplicabilidad relativa del librecambio a las condiciones concretas de sus países, y postulan la necesidad del proteccionismo y la intervención estatal para lograr un desarrollo equiparable al de Inglaterra en ese tiempo, a partir del cual entonces sí aceptan el librecambio como la mejor política para el desarrollo del capitalismo.

Planificación

La posibilidad de la *planificación económica*, como producto de una acción social concertada que regule de manera consciente el funcionamiento de la economía en una sociedad determinada, se basa en el extraordinario desarrollo del conocimiento humano en su actividad productiva, es decir, en las grandes conquistas científico-técnicas de nuestra época. Su necesidad surge del hecho de que el aprovechamiento de semejante potencial técnico y humano sólo es posible a escalas gigantescas y en función de las necesidades de grandes conjuntos sociales. Lo que implica, para su utilización racional, la necesidad de que las decisiones económicas sean tomadas por el conjunto de la sociedad organizada, con objetivos también definidos a dicho nivel.

La aceptación de la planificación económica significa un cambio fundamental respecto a la idea que se tiene acerca del funcionamiento de las leyes económicas. Recurrir a ella implica dudar del buen funcionamiento de dichas leyes y de que se puedan obtener a través de ellas ciertos objetivos humanos trascendentes. Es, también, reconocer que se trata de leyes sociales, no naturales, y por tanto modificables por la acción social concertada. Es decir, aceptar que la actividad económica, como actividad humano-social orientada hacia determinados fines, pueda perder su carácter azaroso o aleatorio y permitir una adecuación consciente de los medios o recursos físicos y humanos, de sus relaciones internas y de sus interrelaciones, en función de determinados fines sociales. Lo que requiere una transformación radical de las relaciones entre los hombres con el ob-

jeto de la producción, así como también de las relaciones jurídico-políticas en que se sustentan, para adecuar los medios a los fines sociales, o sea, para hacer efectiva la acción consciente de los hombres sobre la economía.

Para que la planificación económica pueda ser total, o sea, para que lo programado por la sociedad en su conjunto pueda cumplirse en realidad, debe tener esta capacidad de decisión en lo que respecta a la utilización de la naturaleza y el desarrollo científico-técnico acumulado. Lo que implica que el dominio de lo fundamental de la tierra y de los medios de producción pertenezca al conjunto de la sociedad, y que ésta pueda ejercer efectivamente dicho dominio.

Por eso es necesario diferenciar el concepto de planificación económica del de *programación económica*. Esta última se utiliza en las economías capitalistas con un carácter sólo orientador de la actividad económica, es decir que no implica un cambio en las relaciones básicas de dicho sistema.

El recurso a la programación en las economías capitalistas es un intento de corregir las desproporciones que se producen en las mismas como consecuencia del funcionamiento de las leyes del mercado. Sin embargo, como las crisis no surgen solamente de los problemas que provocan las desproporciones, sino que responden a una contradicción más profunda del sistema (véase *Ciclo económico*), las correcciones se dan en un marco que limita todo el desarrollo posible de las fuerzas productivas. De todas maneras, la utilización de la programación económica ha permitido a los países metropolitanos atemperar las crisis del sistema. Pero en los países dependientes ni siquiera resultados semejantes se han podido observar porque el propio desarrollo del capitalismo se halla bloqueado allí por la persistencia de relaciones de producción atrancadas en el campo y por la propia dependencia global de la economía (véase *Subdesarrollo*).

Plusvalor

Se define como plusvalor, bajo las relaciones de producción capitalistas, al valor que el trabajo del obrero asalariado crea después de cubrir el valor de su fuerza de trabajo y que bajo dichas relaciones pertenece también al capitalista, por ser a quien le pertenece el trabajo del obrero (al comprar a éste su *fuerza de trabajo*) y, también, el producto resultante (véase *Capitalismo*).

Puesto que el trabajador que opera con maquinaria moderna puede crear un valor equivalente al de su fuerza de trabajo sólo con unas horas del total de la jornada de trabajo, el valor de su producción durante el resto de la jornada es apropiado por el capitalista en forma de plusvalor. Así puede dividirse la jornada de trabajo en dos partes: *tiempo de trabajo necesario* y *tiempo de trabajo adicional* o *excedente*. La relación de este último respecto del primero definirá la tasa de plusvalor, también llamada tasa de explotación. O dicho en término de valores, la *tasa* o *cuota de plusvalor* es la relación entre el mayor valor creado por el obrero y el valor de su fuerza de trabajo, que el capitalista desembolsó como *capital variable* (véase *Capital*).

La ley económica fundamental del capitalismo es la producción de plusvalor, ya que ella es la fuente de la ganancia, y el permanente incremento de ésta el móvil supremo del capital.

La clase capitalista puede incrementar de diferentes modos la masa de plusvalor extraído. El modo más simple, sin modificar sustancialmente las condiciones de producción, consiste en contratar un mayor número de obreros, los que puestos a trabajar proporcionarán al capitalista una masa mayor de plusvalor susceptible de volver a invertirse, acrecentándose así la acumulación del

capital. Pero no es lo más común, dada la limitación existente en el número de obreros. Más comunes son los métodos relacionados con el aumento de la tasa o cuota de plusvalor.

El método más antiguo, y a la vez más atrasado del capitalismo, es el de lograr un aumento de la tasa de plusvalor mediante la prolongación de la jornada de trabajo, aumentándose en consecuencia el tiempo de trabajo excedente. Esta es el llamado *plusvalor absoluto.*

Pero la jornada de trabajo tiene sus límites e incluso la misma lucha de la clase obrera ha reducido esos límites. Entonces surge la necesidad de aumentar el plusvalor en términos *relativos,* es decir sin prolongar la jornada de trabajo. Esto implica la necesidad de disminuir el tiempo de trabajo necesario, aumentando a cuenta de ello el tiempo adicional.

La clase capitalista en su conjunto puede aumentar la tasa de plusvalor mediante el incremento de la capacidad productiva del trabajo, es decir, obtener un *plusvalor relativo* disminuyendo el tiempo social medio necesario para reproducir la fuerza de trabajo. Esto se logra aumentando la productividad de las ramas que producen medios de subsistencia, lo cual implica una disminución del valor de la fuerza de trabajo, porque desciende el valor de las mercancías consumidas por la clase obrera.

Así la clase capitalista puede desembolsar un capital variable menor, sin que se afecte la masa de valor generada por la fuerza de trabajo que contrata. El aumento en la tasa de explotación que origina se debe a que la masa de valor generada por el trabajo del obrero no se altera, pero disminuye la masa de valor destinada a retribuir esa fuerza de trabajo. De este modo aumenta la relación entre el trabajo excedente y el trabajo necesario, es decir aumenta la tasa de plusvalor.

La modificación de la tasa de explotación que se logra mediante el aumento de la capacidad productiva del trabajo —llamado plusvalor relativo—

favorece a la clase capitalista en su conjunto. Pero los capitalistas disponen individualmente de métodos para lograr incrementar la tasa de explotación, mediante el crecimiento diferencial de la productividad del trabajo, que es lo que se llama *plusvalor extraordinario.* Este método se origina cuando una o algunas empresas pertenecientes a una misma rama logran, mediante un incremento en la productividad, diferenciarse del resto y producir las mercancías en cuestión a un valor inferior al valor medio existente en la rama.

Como vemos, el plusvalor extraordinario es una variedad del plusvalor relativo, que sólo pueden obtener uno o algunos capitalistas, individualmente y en forma temporaria. Pero la búsqueda de este plusvalor extraordinario ha jugado un papel muy importante, sobre todo en la época concurrencial del capitalismo, en la introducción de nuevas maquinarias e innovaciones técnicas. Pues aunque el capitalista que las introdujo primero tratara de ocultarlas, la tendencia predominante era que los otros capitalistas también pudieran adoptarlas. Con el desarrollo del monopolio esta posibilidad se ha visto grandemente reducida, con el consiguiente freno a la expansión de las fuerzas productivas y la tendencia del plusvalor extraordinario a perpetuarse en beneficio de las grandes corporaciones y combinados (véase *Concentración*).

Precio

Se da el nombre de precio al valor de una mercancía (bien o servicio) expresado en dinero. El precio se forma en el mercado al intercambiarse las mercancías entre sí. El precio de mercado depende de la oferta y la demanda de productos, pero no de una manera independiente del valor de cambio, sino que por el contrario está determinado

por dicho valor de cambio, oscila en torno a él (véase *Capitalismo*).

En general la fluctuación de los precios se rige por las variaciones en la oferta y la demanda del producto o los productos considerados, que a su vez están determinadas por las condiciones materiales de producción. Si éstas se modifican, por ejemplo, disminuyendo el tiempo socialmente necesario para la producción de una determinada mercancía, su precio bajará en relación al de las demás mercancías.

En una economía de contexto inflacionario la cuestión se complica pues las fluctuaciones de precios se hacen mucho más violentas y los acomodamientos de los precios a las condiciones respectivas de producción se dan generalmente hacia arriba, aunque las proporciones relativas siempre se vinculan al valor.

A los efectos comparativos, las magnitudes económicas pueden expresarse en *precios constantes* o en *precios corrientes*. Cuando nos referimos a las cifras en precios del año en curso decimos que las cantidades son expresadas en *términos monetarios* o precios corrientes. Para transformarlas en valores constantes (que expresen un único nivel de precios) se deflacionan mediante un índice que refleja los cambios relativos de precios sobre un año base. Con esto se obtienen cifras que expresan los mismos precios (precios constantes) y así se pueden apreciar las variaciones en el volumen de la producción. En este caso hablamos de cantidades expresadas en *términos reales* (véase *Deflacionador*).

Producción

La actividad humana encaminada a la utilización de las reservas y de las fuerzas de la naturaleza

con el fin de crear bienes, la designamos con el término *producción*; en cuanto a los bienes obtenidos por medio de tal actividad, los llamamos productos. De esto se desprende que todos los bienes de los cuales se ocupa la economía política son productos. Cuando nos referimos a los objetos materiales considerándolos como medio de satisfacer necesidades humanas, los llamamos bienes; cuando pensamos en ellos como resultado de la actividad humana llamada producción, los llamamos productos.

Productividad

El término productividad se refiere a la cantidad de bienes producidos en un determinado tiempo, que depende del grado de destreza del trabajador, de la organización social del proceso de producción, del volumen y eficiencia de los medios de producción, de las condiciones naturales y del nivel de progreso de la ciencia y sus aplicaciones. La productividad es la que determina el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía, y no debe confundirse con la intensidad del trabajo que depende de los ritmos de trabajo (véase *Mercancía*).

La productividad del trabajo se mide por la relación entre el valor de la producción y el número de personas ocupadas. La productividad puede hacer referencia a la nación (productividad global, difícil de apreciar), a un sector de actividad (productividad agrícola, industrial), a la unidad de producción (calzados, textiles, etc.). Los incrementos en la productividad del trabajo medidos por los cambios en la relación mencionada pueden encubrir importantes cambios en la intensidad del trabajo; sólo si ésta se mantiene constante de un período a otro es posible atribuir

todos los cambios en la relación entre el valor de la producción y el número de personas ocupadas a variaciones en la productividad.

Propiedad

La propiedad es el principio de organización de las relaciones de producción, y consecuentemente, de la distribución, circulación y consumo. La relación económica fundamental en toda sociedad está estructurada en torno a la forma de propiedad de los medios de producción. La propiedad de los medios de producción determina, a su vez, la propiedad de los productos y, por lo tanto, su distribución y todo el ciclo que a través de la circulación lleva al consumo.

En general podemos distinguir dos formas de propiedad: colectiva o privada, que dependen de la existencia o no existencia de individuos o de grupos sociales que monopolicen la propiedad en beneficio propio. También es preciso distinguir entre propiedad jurídica, que da un *derecho legal* al que la detenta, sobre los medios de producción y los productos que se obtienen a partir del proceso de trabajo, y *posesión efectiva*, que es la real disposición de los medios de producción y los productos, y que no siempre coincide con la propiedad jurídica.

Estas formas de propiedad no han surgido casualmente sino que son producto de un determinado desarrollo histórico, propias de cada modo de producción en cuanto *expresiones jurídicas de las relaciones sociales de producción*. Por eso se dice que las formas de propiedad de los medios de producción están comprendidas dentro de aquéllas (véase *Relaciones de producción*) y a cada modo de producción corresponde un determinado sistema de relaciones de propiedad. Por ejemplo, en el feudalismo, la diferenciación entre la propiedad eminente, derecho a disponer, del señor feudal o del monarca, y la posesión efectiva, derecho de uso y goce, del campesino. Una situación totalmente a la inversa a la que se observa en el capitalismo donde el productor carece de propiedad real y donde la posesión efectiva es la que da el poder de disposición, uso y goce aun cuando por ejemplo existe una diferenciación entre ella y la propiedad jurídica, como ocurre en las sociedades por acciones (véase *Corporación*).

Recesión

Se da el nombre de recesión a la fase depresiva del ciclo económico posterior a la crisis, menos drástica y dramática que ésta pero mucho más prolongada en el tiempo (véase *Ciclo económico*).

Relaciones de producción

Las relaciones de producción están formadas por los vínculos y relaciones determinados que los hombres contraen en el proceso de producción de los bienes materiales.

En la producción, los hombres no actúan solamente sobre la naturaleza, sino que actúan, además, los unos sobre los otros. No pueden producir sin asociarse de un cierto modo, para actuar en común y establecer un intercambio de actividades. Para producir, los hombres contraen determinados vínculos y relaciones y a través de estos vínculos y relaciones sociales, y sólo a través de ellos, es como actúan sobre la naturaleza y como se efectúa la producción.

Las relaciones de producción comprenden: a) las formas de propiedad de los medios de producción; b) la situación de los diversos grupos sociales dentro de la población y las relaciones entre ellos, que se establecen con el objeto de la producción en el propio curso del trabajo, conformando una determinada cooperación y división del trabajo; c) las formas de distribución de los productos, que dependen de la propiedad de los medios de producción y de la posición que los hombres ocupan dentro de la producción.

La característica particular de las relaciones de producción reside en que tales relaciones se establecen en el proceso de trabajo, es decir, en el proceso de la acción del hombre sobre la naturaleza y de la autoformación del hombre en el curso de esta actividad, o sea en el proceso de su intercambio de materias con la naturaleza. Las relaciones de producción son sencillamente el resultado del hecho de que, en el proceso de la producción, existen la cooperación y la división del trabajo entre los hombres. De ello se desprende que las relaciones de producción dependen de la relación entre el hombre y las cosas que aparece en el proceso de la producción; esto es, dependen de la forma en que el hombre influye sobre la naturaleza y la transforma, a la vez que se modela a sí mismo en el curso de la acción. O sea que dependen en definitiva del grado de desarrollo de las fuerzas productivas sociales.

La regularidad fundamental que la economía política encuentra, al estudiar las leyes sociales que rigen la actividad económica de los hombres, es la dependencia de las relaciones de producción con respecto a las fuerzas productivas sociales. En efecto, un desarrollo determinado de las fuerzas productivas exige un modo definido de cooperación y de división del trabajo en el proceso de producción. El modo de cooperación y de división del trabajo en una gran fábrica, donde se empleen grandes máquinas e instalaciones especializadas, tiene que ser necesariamente distinto al de un taller manufacturero donde el trabajo se efectúa con ayuda de herramientas sencillas. También tiene que ser diferente el modo de división del trabajo y de cooperación en una gran explotación agrícola que emplee tractores, máquinas cosechadoras y abonos químicos, que aplique los métodos de la técnica agrícola moderna y que se beneficie con la electrificación de diversas activi-

dades, al de las pequeñas explotaciones agrícolas familiares, atrasadas, donde se trabaje la tierra según los viejos métodos tradicionales.

Pero las relaciones de producción no se limitan a las diversas unidades productivas (fábricas, empresas agrícolas, líneas de ferrocarril, etc.) en cuyo marco se desarrolla sólo una pequeña parte del proceso económico global. El proceso social, que consiste para los hombres en trabajar los unos para los otros, se extiende igualmente a las relaciones entre los hombres que trabajan en diversas unidades productivas y, globalmente, entre el conjunto de los hombres que integran una sociedad, en su carácter de agentes de la producción. Estas relaciones sociales son relaciones entre hombres que tienen una función bien determinada en la producción de bienes, están en la base de toda división social del trabajo y dependen fundamentalmente de la posición que los hombres ocupen respecto de la posesión de los medios de producción (véase *Propiedad*).

Por eso decimos que uno de los tres aspectos fundamentales que abarcan las relaciones sociales de producción es el sistema de relaciones de propiedad, del cual se deriva la posición de los diversos grupos sociales dentro de la producción y las relaciones entre ellos, de las que surge una determinada división social del trabajo. A su vez, de éstas relaciones sociales de producción surgen determinadas relaciones de distribución, que como tales constituyen también un aspecto fundamental de las mismas (véase *Distribución*).

Mientras que las relaciones de producción se modelan en función del nivel histórico de las fuerzas productivas, es decir, en función de la forma en que se modela la relación activa del hombre con respecto a la naturaleza, las relaciones de distribución dependen, a su vez, de las relaciones de producción; la manera en que se opera la distribución de los productos en la sociedad está determinada por la forma en que los hombres participan en el proceso social de la producción.

A su vez, las relaciones de propiedad constituyen el principio de organización fundamental que decide el carácter general de las relaciones de producción, así como el que corresponde a las relaciones de distribución.

Las relaciones de producción son, pues, la base del conjunto de las relaciones económicas. La actitud activa del hombre respecto a la naturaleza en el proceso social de la producción determina las relaciones de producción, mientras que éstas, a su vez, definen las relaciones de distribución. En esto reside la clave que permite comprender las leyes que rigen el proceso social de la actividad económica de los hombres (véase *Estructura*).

Renta

En la sociedad moderna, bajo las condiciones de producción capitalistas, la renta aparece como la retribución del factor tierra. Se distinguen dos tipos de renta: la diferencial y la absoluta, relacionados a dos tipos diferentes de monopolio: el monopolio de la tierra como objeto de explotación, que engendra la *renta diferencial*, y el monopolio de la propiedad privada sobre la tierra, que engendra la *renta absoluta*.

La explotación capitalista del campo, independientemente de las formas de propiedad del suelo (privada, fiscal, tierras libres, etc.), se realiza con la existencia de un factor limitativo: la tierra. La diferente fertilidad del suelo y la distancia entre las tierras y los mercados permiten a quienes explotan las mejores tierras y/o las más cercanas a los mercados una ganancia extraordinaria o diferencial respecto de los que explotan peores tierras, ya sea en calidad o distancia de los mercados. La aparición de este beneficio extraordinario presupone la incorporación del campo al

mercado capitalista, moviéndose con relativa facilidad el capital de una a otra rama de la producción (de la industria al campo o viceversa), lo que le da a la tierra misma un carácter de mercancía, con sus propias características, ya que es limitada e inamovible.

La limitación de la tierra, que da carácter de monopolio a la explotación —sin que todavía tenga nada que ver la relación jurídica de propiedad—, hace que los precios de los productos se determinen por los de las tierras marginales, que incluyen los costos de producción y la ganancia media. Y ésto es así aunque no existan limitaciones a los movimientos de capital porque su inversión está condicionada por las posibilidades de expansión o de creación de nuevas explotaciones y ésto sólo puede hacerse en tierras de menor calidad y/o más distantes de los mercados. Cuando el precio de los productos es tal que permite la inversión de capital, cubriendo los costos de producción y obteniendo la ganancia media, en las tierras que son marginales (en las condiciones de producción en que se encuentra un país en determinado tiempo y lugar), será posible ampliar o crear una nueva explotación. Para que se mantenga esa explotación los precios tendrán que ser tales que ella conserve su rentabilidad y, por lo tanto, las explotaciones de mejor calidad y/o mejor ubicación tendrán asegurada una ganancia diferencial.

Ahora veamos qué sucede en condiciones de existencia de propiedad privada sobre el suelo. Esto, en principio, no altera para nada la existencia de ese beneficio diferencial, característica particular del monopolio de explotación capitalista de mejores tierras, en calidad y/o ubicación, que otras. Sin embargo, si observamos mejor, la existencia de la propiedad privada del suelo trae aparejada una diferenciación entre la propiedad territorial y la explotación económica y, consecuentemente, la distinción entre el terrateniente y el capitalista. Esto hace que el beneficio diferencial se transforme en *renta diferencial* ya que se liga a una relación jurídica con la tierra, que le permite al propietario, por el mero hecho de ser tal, su apropiación. Y así aparece el capitalista arrendatario que, para poder utilizar la tierra como objeto de explotación, debe entregar al terrateniente un canon.

Las condiciones de explotación capitalista, en principio, permitirían al agricultor pagar el arrendamiento ya que, como vimos, su ganancia diferencial era un extra por sobre los costos de producción y la ganancia media. Pero, ¿qué sucede con las tierras marginales o con aquellas donde el beneficio extraordinario es pequeño? El terrateniente, ¿se conformará con no sacar renta o sacar una renta pequeña de ellas? No, evidentemente no, y como tiene la propiedad privada sobre ese bien limitado en relación al capital, sólo lo entregará a la explotación a cambio de una renta, y aquí nos encontraremos frente a una *renta absoluta*. La existencia de la propiedad privada del suelo entraña la existencia de la renta absoluta, independientemente de que quien actúe como capitalista agrario sea una segunda persona o el propio terrateniente, ya que éste último siempre pretenderá su retribución como propietario.

La propiedad privada de la tierra, que es también una forma de monopolio totalmente distinta, histórica y teóricamente, a la que surge de la limitación de la tierra, es la base de la renta absoluta. El desarrollo del capitalismo no implica necesariamente la propiedad privada del suelo; al contrario, la existencia de ésta, enfrentándose al capital, es una traba para el propio desarrollo del capitalismo en el campo.

El hecho que provoca que exista la renta absoluta y que el terrateniente pueda exigirla además de la diferencial (y aquí no importa que el capitalista y el terrateniente sean individuos distintos o se "combinen" en una sola persona), es el atraso relativo de las condiciones de explotación del campo, que determina la propia existencia de

la propiedad privada del suelo. El atraso relativo, que se manifiesta en una composición orgánica del capital menor que en el conjunto de la economía, o dicho en otros términos, en que el capital por hombre ocupado sea menor en el campo que en la industria, permite una mayor tasa de ganancia, aun cuando la tasa de plusvalor sea igual.

Pero, ¿qué es lo que impide que se produzca la normal compensación de las tasas de ganancia, es decir, que el capital emigre hacia el sector de más baja composición orgánica, hasta igualar las tasas de ganancia? Pues, la existencia del monopolio que implica la propiedad privada del suelo, con su derecho a exigir la renta absoluta impide que el remanente (la diferencia entre tasas de ganancia) entre dentro del proceso de compensación. De ahí lo retardatario de la renta absoluta aun para el propio desarrollo del capitalismo en el campo, que lo mantiene a la zaga de la industria.

Reproducción

Cada año o período se necesita reemplazar lo que ha sido usado (lo que ha desaparecido de la actividad económica) durante el proceso de producción anterior, o sea, las materias primas, maquinaria gastada, etc.

Esta reproducción, que cada unidad de producción necesita realizar, no se produce dentro de dicha unidad, sino en otras empresas. El proceso de producción no es un proceso individual sino que es un proceso social, que manifiesta la relación entre todas las ramas de la producción. Precisamente es aquí donde puede verse si existen déficits o no en los diversos sectores de la producción.

El conjunto social puede dividirse en dos grandes sectores:

I. *Sector productivo de medios de producción;* y

II. *Sector productivo de medios de consumo.*

La diferencia fundamental entre ambos sectores estriba en que los del sector II desaparecen una vez utilizados en el acto de consumo y se reproducen mediante la utilización de productos del sector I, mientras que los del sector I permanecen durante un tiempo en el proceso de producción y se tienen que reproducir a sí mismos.

La reproducción puede ser *simple* o *ampliada* según se limite a reproducir las condiciones materiales de producción anteriores o se agreguen nuevos bienes que posibiliten una mayor producción. Sólo en este último caso nos hallaríamos frente a una *inversión neta* positiva.

Royalties

Se da el nombre de *royalties* o *regalías* a los derechos que se pagan por el uso de patentes, procedimientos, derechos de autor, etc., que cobran las empresas de un país para facilitarlos a empresas (filiales o no) radicadas en otro país. Comúnmente se trata de un porcentaje determinado sobre el monto de ventas de la empresa que utiliza la patente, procedimiento, etc.

Las salidas o entradas de divisas a un país en concepto de regalías se contabilizan en la *balanza de pagos,* en el rubro llamado invisibles (véase *Comercio*). Asimismo, el alquiler de procedimientos, técnicas, etc. constituye un elemento importante de sujeción de las empresas nacionales y de la propia economía de los países llamados dependientes (véase *Subdesarrollo*).

Salario

En la sociedad capitalista el *salario* aparece como la retribución del trabajo, considerado éste como un factor de producción, así como la *ganancia* aparece como retribución del capital y la *renta* como retribución de la tierra. En realidad, bajo las relaciones de producción del capitalismo que presuponen la compra-venta de la fuerza de trabajo, el que ésta sea también una mercancía (véase *Fuerza de trabajo*), el salario es la expresión en dinero del valor de la fuerza de trabajo o sea el precio de la fuerza de trabajo. Así el salario es la forma de distribución correspondiente a la relación de trabajo asalariado, propia del sistema de producción capitalista.

Como ocurre siempre con el precio de cualquier mercancía, el monto del salario no se corresponderá directamente con el valor de la fuerza de trabajo sino que oscilará en torno a él de acuerdo con las condiciones de oferta y de demanda de dicha mercancía en cada momento determinado. Además como el salario puede pagarse por tiempo (horas, días, semanas o meses) o por piezas (a destajo), la relación entre el salario y el valor de la fuerza de trabajo no aparece directamente. Aunque siempre el capitalista hará los cálculos de lo que pague en relación con dicho valor, tras él el mercado, con sus leyes de oferta y demanda, estará produciendo la regularización correspondiente.

En las primeras fases de desarrollo del capitalismo, estaba muy extendido el sistema de pago de los salarios *en especie*: al obrero se le facilitaba la vivienda, una escasa alimentación y algún dinero. Pero la característica del capitalismo ya desarrollado es el pago del salario *en dinero*.

Aquí es necesario distinguir el salario nominal y el salario real.

Salario nominal es el expresado en dinero; consiste en la suma de dinero que el obrero percibe a cambio de la fuerza de trabajo que vende al capitalista. El salario nominal, por sí solo, no permite formarse una idea de cuál es, de hecho, el nivel del salario. Puede ocurrir, por ejemplo, que el salario nominal permanezca invariable, pero, al aumentar los precios de los artículos de primera necesidad y los impuestos, de hecho el salario desciende. El salario nominal puede, incluso, aumentar, pero si en el mismo período aumenta todavía más la carestía de la vida, el salario sufrirá, de hecho, un descenso.

Salario real es el expresado en medios de sustento para el obrero, el que indica qué y cuántos artículos de primera necesidad y servicios puede comprar el obrero por su salario en dinero. Para determinar el salario real del obrero, es necesario tener en cuenta la cuantía de su salario nominal, el nivel de precios de los artículos de uso y consumo, el costo del alquiler de la vivienda, el volumen de impuestos que el obrero tiene que pagar, la duración de la jornada, el grado de intensidad del trabajo, los días que no cobra, si trabaja solamente una parte de la semana y la cantidad de obreros parados y semiparados que se sostienen a expensas del conjunto de la clase obrera.

Es decir que con el término de salario real nos referimos a la cantidad de bienes que se pueden adquirir con el salario nominal (dinero que recibe el obrero). En un proceso inflacionario, a medida que suben los precios menos es lo que se puede comprar con un determinado salario nominal. Esto se conoce como *deterioro del salario real*. Los salarios son fijados por convenios, que duran generalmente un año, mientras los precios de las demás mercancías continúan subiendo. Así el proceso inflacionario es aprovechado, y generalmente incentivado, por los propietarios que se apoderan

de una parte mayor del ingreso a través de precios más elevados (véase *Inflación*).

En los distintos países capitalistas existen diferentes niveles de salarios para los obreros, lo que se debe a que las condiciones que determinan el valor de la fuerza de trabajo en cada país no son las mismas. Al comparar los salarios de los distintos países deben tenerse en cuenta las condiciones históricas en que se ha formado la clase obrera y cómo se ha constituido el nivel de sus demandas, así como los gastos de preparación profesional, la productividad del trabajo, el grado de organización de los sindicatos, etc. El nivel de salarios es especialmente bajo en los países coloniales y dependientes (véase *Subdesarrollo*).

Socialismo

El extremado individualismo de la escuela clásica (véase *Liberalismo)* generó como reacción no sólo las escuelas del relativismo histórico (véase *Nacionalismo*) sino también otro conjunto de corrientes económicas que se agrupan bajo el nombre de socialismo. La preocupación fundamental de estas corrientes se refiere a la desigual distribución de la riqueza, sin cuestionar en lo esencial el modo de producción, por lo que sus sostenedores fueron llamados socialistas utópicos e idealistas, fracasando por lo general en sus tentativas de salvar las desigualdades sociales.

Recién a mediados del siglo XIX, el alemán Carlos Marx intentará dar una fundamentación científica al socialismo, que a partir de entonces adquirirá también el rango de una doctrina económica, a la par de la escuela clásica. La obra económica principal de Carlos Marx es *El Capital*, que lleva el subtítulo de "Crítica de la Economía Política". En ella él retoma el camino de Adam Smith y David Ricardo, pero al contrario de aquéllos, cuya

filosofía se funda en el individualismo idealista, postula el materialismo histórico, como presupuesto del desarrollo económico y elemento determinante de las leyes que rigen su desarrollo. Es decir que no es el hombre actuando a su libre albedrío ni respondiendo a sus instintos naturales el que determina el funcionamiento espontáneo de la economía, sino que son las relaciones sociales históricamente determinadas las que rigen dicho funcionamiento de la economía; y el hombre, individualmente considerado, no hace más que someterse a ellas. Por supuesto, como se trata de relaciones sociales históricamente determinadas, e igualmente las leyes económicas que surgen de ellas, el socialismo de Carlos Marx postulará su cambio a través de la acción social consciente. La mayoría de las teorías modernas sobre la necesidad de la regulación económica comparten, con mayor o menor intensidad, este último postulado (véase *Planificación*) y la misma organización de la producción planteada sobre esa base adopta el nombre de socialista (véase *Modos de producción*).

La doctrina económica de Marx sigue las líneas trazadas por Ricardo y por John Stuart Mill, su continuador. Algunos conceptos característicos de la doctrina marxista, como los del beneficio capitalista y del plusvalor, se encuentran ya delineados en Mill (véase *Plusvalor*). El valor fundamental de la obra de Marx desde el punto de vista de la ciencia económica es haber dado una visión coherente y de conjunto, desarrollando un modelo de una gran abstracción teórica, del funcionamiento del sistema o modo de producción capitalista. Asimismo planteó el estudio de la *concentración* del capital en grandes empresas y de las *crisis* cíclicas del capitalismo, aunque el término económico de *corporación* y las teorías del *ciclo económico* son de más reciente data y han sido objeto de un estudio más sistemático por las escuelas modernas inglesa y norteamericana.

Stand-by

Se da el nombre de *stand-by* o *acuerdo de compensación*, al contrato por el que un país miembro del Fondo Monetario Internacional (FMI) recibe dólares o divisas escasas, a cambio de su propia moneda, para hacer frente a dificultades temporarias en su balanza de pagos (véase *Comercio*). Técnicamente se trata de una "compra de dólares" aunque comúnmente se lo llama crédito, pues implica un acrecentamiento de las reservas del país.

Al afiliarse al Fondo, el país integra una cuota (determinada de acuerdo al desarrollo económico del país, la importancia de su comercio exterior, etc.). El 25 % de la cuota se integra en oro y se deposita en uno de los bancos agentes del FMI (Banco de la Reserva Federal de EE. UU., Banco de Inglaterra, Banco de Francia o Banco de la Reserva de la India), y por el 75 % restante se deposita el equivalente en moneda nacional u otra en una cuenta a nombre del Fondo en el Banco Central del propio país.

El país miembro puede comprar dólares hasta el doble de su cuota previo consentimiento del Fondo, sin superar el 25 % de la cuota por año. Los montos posibles de retirar se dividen en tramos de 25 % del valor de la cuota. El primer tramo (equivalente al depósito en oro) se otorga con toda liberalidad y pagando sólo una comisión. Para el segundo tramo tampoco existen dificultades, y se otorga siempre que el país demuestre estar realizando serios esfuerzos por procurar la estabilidad. En este caso se paga comisión e intereses por los importes convenidos.

Las condiciones se hacen más estrictas cuando las dificultades externas, acumuladas en períodos sucesivos, hacen que el país deba girar por cantidades que sobrepasan el segundo tramo. Aquí es necesario iniciar las negociaciones por el stand-by: si el mismo se logra, el país puede girar (en caso que lo necesite) por un año sobre el importe acordado.

Generalmente, el stand-by se otorga previa firma de una carta de intención por la que el país se compromete a aplicar determinada política económica (libre-empresista) y mantener el valor de la moneda (estabilización). En el caso de una economía con un fuerte proceso inflacionario, es requisito previo una devaluación de la moneda nacional a precios muy superiores a los considerados de equilibrio, para asegurarse la estabilidad por un período más prolongado.

El país tiene la obligación de "recomprar", en los plazos previstos, la moneda nacional, entregando monedas convertibles, a la tasa de cambio estipulada. El Fondo soluciona así dificultades temporarias y exige como contrapartida una política que beneficia únicamente a los grandes monopolios internacionales, lo que transforma las dificultades en permanentes, a la vez que afianza la dependencia del país (véase *Subdesarrollo*).

Subdesarrollo

Intimamente ligado al desarrollo del capitalismo y a su expansión a escala mundial en su etapa imperialista, se encuentra el subdesarrollo, como fenómeno que abarca a un sinnúmero de países. La subordinación de los países atrasados, que determina su condición de subdesarrollados, está íntimamente ligada a la exportación de capitales por parte de los países desarrollados. El dominio económico-financiero se establece directamente a través de la radicación de empresas destinadas a la extracción de los recursos naturales, a su comercialización y transporte, empresas manufactureras que permitan el acondicionamiento de las materias naturales y la ampliación de los mercados de inversión de los monopolios

y empresas bancarias que permitan la canalización de los recursos internos, su aprovechamiento por las empresas monopolistas y un mayor dominio sobre el conjunto de la economía. A su vez, dicho dominio es facilitado y reforzado por medios indirectos a través de la imposición de determinadas normas de la política económica. Por ejemplo, la ayuda que se otorga a los países dependientes para compensar las salidas de divisas del mismo por pago de utilidades, intereses, regalías, etc. (préstamos para compensar déficits de pagos), e indirectamente cuando se crean las economías externas que son aprovechadas por los monopolios y cuando promueve sus ventas (préstamos de "desarrollo").

El carácter de las inversiones monopolistas hace que aumente la brecha entre los países centrales y dependientes. El flujo de recursos de los países dependientes hacia los centrales es mucho mayor que lo que significan la inversiones y préstamos que reciben aquéllos y el resultado es el estancamiento permanente de sus economías y un aumento progresivo de la dependencia. La mayor parte de las mismas inversiones de propiedad monopolista se logra mediante la captación de los recursos internos de las economías subdesarrolladas: las empresas monopolistas crean sus propios bancos, presionan por créditos a los gobiernos, compran empresas ya instaladas a bajos precios, logran ventajas de todo tipo, etc.

Los monopolios internacionales obtienen sus ganancias de una explotación interna de la mano de obra de los países subdesarrollados, cuyo precio es muy inferior a la de los países desarrollados ya que es menor el trabajo social necesario para mantener la fuerza de trabajo, en las condiciones histórico-sociales de esos países. Y obtienen ganancias también de la posibilidad de ejercer posiciones monopolistas con respecto al mercado interno. Por otro lado, los monopolios internacionales ejercen su dominio a través del manejo del precio del dinero, lo que les permite ampliar sus

beneficios y, a la vez, acelerar el proceso de control de los mercados sin mayores erogaciones.

Además de las utilidades que obtienen directamente de sus inversiones, las empresas monopolistas aumentan sus beneficios mediante el cobro de regalías por el uso de patentes de su propiedad, servicios de asesoramiento y financieros, venta de equipos y materiales intermedios, obtención de materias primas baratas, fletes y seguros, etc. El control de los mercados internacionales permite a los monopolios manejar los precios, determinar las corrientes del comercio y de los capitales.

La presencia del capital monopolista en la economía de los países dependientes no ha alterado básicamente las condiciones en que se realiza en los mismos la actividad primaria. Esto es particularmente cierto no sólo respecto de las industrias extractivas, en general controladas por los monopolios imperialistas en función de su propio abastecimiento, sino también respecto de la producción agropecuaria en su conjunto, dado que la entrada del capital extranjero se ha producido en alianza con terratenientes locales. Así el atraso de estos países se caracteriza también, en general, por la persistencia e incluso reforzamiento del latifundio (generalmente también de origen colonial).

En definitiva, la característica principal del subdesarrollo es, por un lado, la persistencia del latifundio y su carga de renta absoluta que determinan el atraso en el campo, incluso del propio capitalismo (véase *Renta*). Por otro lado, y ligado a lo anterior, la penetración del capital monopolista, imperialista, que subordina el conjunto de la economía nacional coartando las posibilidades de desarrollo autónomo.

Términos de intercambio

El concepto de términos de intercambio define la relación que existe entre los precios medios de importación y de exportación para todos los bienes y servicios que son objeto del intercambio de un país con el exterior.

El *deterioro de los términos de intercambio*, a su vez, se manifiesta a través de la necesidad de exportar (vender) cada vez más productos para importar (comprar) lo mismo. Los precios relativos de los productos primarios (que exportan los países subdesarrollados) son cada vez menores mientras que los de los productos industriales (que necesitan importar los mismos) son cada vez mayores.

El deterioro de los términos de intercambio de los países subdesarrollados está vinculado a la acción del capital monopolista internacional y a su manejo de los mercados. En primer lugar, se relaciona con la política de los monopolios de trasladar sus ganancias bajo la forma de productos, registrando las ventas de sus sucursales a bajos precios: al manejar la comercialización, el transporte y, muchas veces, la propia producción exportable, los monopolios determinan precios y cantidades. Y en el caso de las importaciones, si la compra es efectuada por las sucursales radicadas en el país dependiente, éstas pueden optar por trasladar parte de sus ganancias a la casa matriz, haciendo figurar la compra a precios elevados.

Esto como una expresión particular del deterioro de los términos de intercambio de los países subdesarrollados, aunque la clave de esa pérdida se vincula con el intercambio monopolista de no

equivalentes. El intercambio de no equivalentes consiste en cambiar cantidades desiguales de trabajo entre dos países con distinto desarrollo de las fuerzas productivas. La burguesía del país más desarrollado valora en el intercambio, como más intensivo; un trabajo que en realidad no es sino más productivo, y lo cambia por mercancías del país más atrasado que tienen más tiempo de trabajo incorporado. Este es un resultado del propio funcionamiento del sistema capitalista, que no tendría por qué hacerse permanente en condiciones de competencia. Por eso recién a partir de 1870, con el desarrollo del capital monopolista en los países centrales, se va a convertir en un fenómeno de características más permanentes, recibiendo el nombre de *intercambio monopolista de no equivalentes*.

El intercambio monopolista de no equivalentes está determinado por el monopolio del desarrollo tecnológico detentado por los países imperialistas. Lo economía mundial capitalista se caracteriza por la existencia de dos polos contrapuestos. Por un lado, un pequeño grupo de países que monopoliza el desarrollo de la tecnología y de las fuerzas productivas, y por consiguiente de la oferta de medios de producción (insumos y maquinaria) altamente desarrollados indispensables para sostener el proceso productivo en los países que componen el otro polo. Este está integrado por el gran número de los países subdesarrollados que exportan bienes primarios de consumo, materias primas originadas en industrias extractivas y bienes terminados industriales de baja tecnología. Los países subdesarrollados se hallan en competencia entre sí en el intercambio internacional y además deben competir, en algunos casos, con la producción interna de los países del primer grupo. El diferente poder monopólico de ambos grupos de burguesías permite una formación de precios en el mercado mundial que sistemáticamente favorece a los capitalistas del primer polo. Los precios para sus productos son más altos que en ca-

so de regir la concurrencia plena en el mercado mundial. De igual modo, se deterioran los precios de los bienes producidos en los países atrasados.

Trabajo

La actividad humana desarrollada en el proceso de producción de bienes materiales es llamada, corrientemente, trabajo. Este trabajo, que se expresa en una cierta cantidad de productos, implica el empleo de una cierta cantidad de energía humana (véase *Fuerza de trabajo*).

Mediante el trabajo, el hombre actúa sobre la naturaleza, la transforma de acuerdo con sus necesidades. Pero simultáneamente, mediante el trabajo, el hombre se modela a sí mismo igualmente: "se forma", adquiere y desarrolla en sí la capacidad de ejecutar diversas actividades. El trabajo es, en primer término, un proceso entre la naturaleza y el hombre, proceso en que éste realiza, regula y controla mediante su propia acción su intercambio con la naturaleza. En este proceso, el hombre se enfrenta como un poder natural con la materia de la naturaleza. Pone en acción las fuerzas naturales que forman su corporeidad, los brazos y las piernas, las manos y la cabeza, para de ese modo asimilar, bajo una forma útil para su propia vida, las materias que la naturaleza le brinda. Y a la par que de ese modo actúa sobre la naturaleza exterior a él y la transforma, transforma su propia naturaleza, desarrollando las potencias que dormitan en él.

Llamamos *proceso de trabajo* a todo proceso de transformación de un objeto determinado, sea éste natural o ya trabajado, en un producto determinado, transformación efectuada por una actividad humana determinada, utilizando instrumentos de trabajo determinados (véase *Medios de producción*).

Los hombres que producen los bienes no trabajan aisladamente. El trabajo de los diversos individuos se engrana y se combina: los hombres cooperan entre ellos y trabajan los unos para los otros. El trabajo en común de los hombres durante la producción se llama *cooperación*, y el trabajo de unos hombres para otros se efectúa bajo la forma de *división del trabajo*, gracias a la cual los diversos individuos se especializan en diferentes géneros de trabajo. De esta manera, el trabajo de un individuo no es sino una parte del trabajo combinado y asociado de todos los miembros de la sociedad; es una parte del trabajo social, cuyo producto está representado por los bienes que sirven, directa o indirectamente, para satisfacer las necesidades humanas en la sociedad. De este carácter social del trabajo se deriva el carácter social de la producción (véase *Producción*).

En las sociedades en que el carácter social del trabajo se manifiesta a través del cambio, en que se produce para el cambio (véase *Mercancía*), el trabajo se manifiesta de una doble forma: como trabajo concreto y como trabajo abstracto.

En primer lugar, el trabajo se presenta como un trabajo concreto, privado o individual, que se materializa en la creación de valores de uso determinados. El trabajo concreto es un trabajo útil (crea valores de uso), cualitativamente determinado (el trabajo del agricultor, del albañil, del impresor, etc.), directamente vinculado a los medios de producción. Este tipo de trabajo es propio de todos los modos de producción. El trabajo concreto no es comparable entre sí, luego no sirve como unidad de medida.

Ahora bien, los diversos tipos de trabajo concreto tienen ciertas características comunes, como el gasto de energías físicas y mentales de los trabajadores durante el proceso de producción. Esta característica común de todo trabajo, sí sirve como base para medir el valor de las mercancías. Este es, pues, el segundo carácter del trabajo humano, es decir, el tratarse de una actividad, prescindiendo de sus particularidades.

Es una función social homogénea y cuantificable. De ahí que al hablar del *valor* de las mercancías hablemos de trabajo abstracto, del trabajo en general.

Trusts

A los efectos de controlar la competencia y con el fin de obtener mayores ganancias o evitar que las mismas disminuyan, las grandes corporaciones recurren a acuerdos entre sí destinados a controlar la producción, oferta, precios o mercados de distintos bienes (véase *Corporación*).

Según el grado de obligatoriedad de los acuerdos y la relación que se establezca a partir de los mismos entre las corporaciones en cuestión, los mismos toman diferentes nombres. En otros casos el nombre se origina en vocablos de uso habitual en los diferentes países.

Así, en los países anglosajones se utilizan los términos de *corner* (anteriormente *rings* o acuerdos de tipo especulativo para ciertos productos y por un tiempo determinado), *pool* (pileta o pozo común en que se depositan los fondos obtenidos de la venta de un producto y que se reparten en proporciones fijadas con anterioridad por sus miembros), *trust* (acuerdo por el cual se entregan a una autoridad común los paquetes mayoritarios de acciones de las empresas particulares) y *holding* (cuando se crea una empresa tenedora de las acciones de las empresas participantes). En los dos primeros casos (corner o pool) las empresas participantes mantienen una cierta autonomía y el acuerdo se refiere a restricciones en cantidades, precios o ventas en común. En los otros casos (trust o holding) las empresas pierden su autonomía, pasando a ser dirigidas y controladas por el *board de trusts* o la empresa tenedora de las acciones, según el caso.

En Alemania el equivalente de los trusts anglosajones fueron los *cárteles* (aunque generalmente

no implicaban la sesión absoluta de todos los derechos a una sociedad madre, sino más bien un acuerdo permanente donde cada una de las sociedades mantenía cierta libertad en su funcionamiento). Otros tipos de acuerdos europeos fueron las *ententes* (acuerdos sobre mercados, precios y cantidades, sobre todo de carácter internacional), *consorcios* o *sindicatos* (acuerdos por los cuales las empresas participantes otorgaban a una empresa única la decisión de las compras o las ventas y sus relaciones con los clientes).

En la actualidad, el término *trust* es utilizado para designar las grandes corporaciones que han surgido de la unión y fusión de distintas empresas menores y que se han desarrollado por medio de la apropiación y copamiento de distintas empresas (de una misma rama industrial o de varias). Se caracterizan por tener una única autoridad (dependiente de algún grupo monopolista importante) y aunque de carácter internacional por sus operaciones, las mismas son realizadas a través de filiales o sucursales en los distintos países.

A su vez, el término *cártel* es empleado para acuerdos entre los distintos trusts y sobre todo se refiere a productos determinados en un alcance internacional. En los acuerdos de cárteles las distintas corporaciones mantienen una relativa independencia, subordinando a una autoridad común aspectos tales como la fijación de cuotas de producción, reparto de mercados, fijación de precios y cantidades, etc.

Valor

El primer problema que se plantea a la economía política consiste en saber cuál es el valor de los productos creados por el hombre. Así surge que en toda sociedad dichos productos tienen un *valor de uso*, es decir que sirven para satisfacer necesidades humanas. En algunos modos de producción, en particular en el capitalismo, nos encontramos además con que dichos productos poseen un *valor de cambio*. El valor de cambio surge cuando el producto no está destinado al consumo inmediato, sino que se emplea para el intercambio. Estos productos elaborados destinados al intercambio reciben el nombre de *mercancías* (véase *Mercancía*).

El valor de cambio de las mercancías aparece como un intercambio de cosas (valores de uso entre sí). Sin embargo, toda mercancía es fruto del trabajo humano empleado en su producción. Luego, el valor de cambio de las mercancías en última instancia, no es sólo un intercambio de cosas, sino una relación social que se establece a través de las mercancías entre las personas que han efectuado el trabajo necesario para producirlas. El valor de cambio, pues, es una relación social que se manifiesta externamente como un acto de cambio de equivalentes (intercambio de mercancías).

El valor de cambio no hace sino expresar lo que tienen en común todas las mercancías, es decir, su *valor* propiamente dicho, que viene dado por la cantidad de trabajo socialmente necesario para producirlas. Luego, la mercancía no es otra cosa que trabajo abstracto materializado.

El valor es, pues, lo que tienen en común todas

las mercancías, es decir, el tiempo de trabajo socialmente necesario empleado para producirlas. Este sólo se puede manifestar a través del cambio, *en relación* con otra mercancía. Por eso se dice que el valor de cambio es la manifestación *externa* del valor, es la forma del valor.

Índice

Actividad primaria 7
Actividad secundaria 9
Actividad terciaria 10
Ahorro 12
Bancos 14
Beneficio 14
Bienes 14
Capital 17
Capitalismo 20 19
Capital nacional 22
Ciclo económico 23
Circulación 25
Comercio 26
Concentración 29
Consumo 31
Corporación 33
Crédito 35
Deflacionador 38
Desarrollo 38
Distribución 43
División del trabajo 45
Economía abierta 48
Estado 48
Estructura 50
Fisiocracia 52
Formación social 53
Fuerza de trabajo 55
Fuerzas productivas 56
Ganancia 58
Imperialismo 59
Inflación 61
Ingreso 64
Insumo 66
Intercambio 67
Inversión 67
Liberalismo 68

Marginalismo 70
Medios de pago 71
Medios de producción 71
Modos de producción 72
Mercancía 70
Mercantilismo 79
Monopolio 81
Nacionalismo 84
Planificación 86
Plusvalor 88
Precio 90
Producción 91
Productividad 92
Propiedad 93
Recesión 95
Relaciones de producción 95
Renta 98
Reproducción 101
Royalties 102
Salario 103
Socialismo 105 106
Stand-by 107
Subdesarrollo 108
Términos de intercambio 111
Trabajo 113
Trusts 115
Valor 117